



外国人と渡りあう交渉力を鍛える!!

# 日本人社員向け交渉力強化研修



- ✓ 社員に国際交渉の場に向かう自信をつけさせたい。
- ✓ 異文化環境に応じた有効な交渉術を身につけさせたい。
- ✓ 国際交渉に関わるコミュニケーションスキルを磨かせたい。
- ✓ 交渉前、交渉過程、合意形成に至るまでのテクニックを身につけさせたい。

そうしたニーズにお応えするのは

## 研修プログラム 基本コース (5時間)

### 1 異文化の交渉現場で起きること (1時間)

国際舞台の交渉の最前線で実際に起きていることをケーススタディで学びながら、異文化環境での交渉が日本人対日本人の交渉とどこが異なるのかを議論し、認識します。一般的な交渉における誤解事項を抽出し、最前線の交渉術の現状を理解します。

### 2 情緒とロジカルの狭間で (2時間)

日本人は感情に敏感で、外国人は合理的でロジカルに物事を進める傾向があります。国際交渉の舞台では、ロジカルに思考する能力を身につけることが不可欠です。一方、近年注目されている人間の感情面を交渉に有効活用する最新の交渉術理論も学びます。

### 3 交渉は準備が成功の鍵 (2時間)

目標の明確化、交渉相手の把握と分析、クリエイティブ・オプションなど、交渉に入る前の準備の重要性について学びます。また、交渉課題を抽出し、優先順位をつけ、流れを考えることも重要事項です。それらを理論とケーススタディで体感しながら学びます。

## 応用コース

### 1 相互理解と共同意志決定のためのコミュニケーション力 (1時間半)

交渉は、勝敗をもたらず討論ではなく、ミッションを共有し、育て、互いの利益を追求するための問題解決と認識する必要があります。そのため、良好で実際的な関係を築くためのコミュニケーションスキル、信頼関係の構築、理解度のチェックなどの技術を習得します。

### 2 合意形成の過程と結果 (1時間半)

最終合意に至るまでには、様々な難題が起きるのが常です。その問題を解決していく技術を学びます。また、交渉のプロセスでは相手も自分も組織を代表しているため、その意思決定プロセスにも精通しておく必要があります。また、交渉のリスク管理も学びます。

応用コースのメニューは、貴社のニーズに合わせてご提案いたします。

### ■研修のねらい

グローバル化が進む中、急増する外国人との取引に欠かせない交渉術を学びます。特に日本人が不得意とする異文化接触における交渉術には、相手を説得し、結果的にWin Winの結果を引き出すための方法論の習得などの知識や理論、さらには実践的訓練が必要です。欧米での豊富な実務経験を持つ講師から、ハーバード流交渉術と歴史に培われた欧州最先端の交渉術を織りまぜながら、日本人に適した交渉術を学びます。

### ■対象者

海外赴任予定者及び、外国人との交渉担当者

■日 程 : ご希望により相談に応じます。まずはお問い合わせください。

■場 所 : 貴社にて会議室をご用意ください。(ご用意できない場合は別途ご相談ください。)

■対応言語: 日本語

■研修料金: 【基本コース(5時間)】 27万5千円(税抜・東京近郊での実施。その他の地域の場合はご相談ください。)

\* 講師との事前打ち合わせ1回含む

\* テキスト代無料(当社より事前にPDFデータを送付致しますので、貴社にて人数分プリントしてご用意ください。)

【応用コース】 5万5千円(税抜)/1時間より 3時間以上

■定 員 : 15名(15名を超える場合は、あらかじめご相談ください。)

■講師紹介: 安部 雅延(あべ まさのぶ)

1955年生まれ。在フランス日系企業、フランス国レンヌ国際ビジネススクールにおける長年の講師歴を持ち、日欧経営比較、異文化コミュニケーションに精通。レンヌ大学大学院日仏センター顧問・講師。日本国内においても、日産自動車(株)、(株)ニチレイ、日本ガイシ(株)、(株)バンダイなど、豊富な研修実績を持つ。



お問合せ (有)人の森 海外人財ネット事業部 野田まで

TEL: 0586-52-6143 (愛知)

FAX: 0586-72-5445

メール: info@kaigaijinzai.net

URL: http://kaigaijinzai.net

営業時間: 月~金 9:30~17:30 (土日祝休)