

## NOMA テーマ別研修 モデルプログラム例)

研修モデル プログラム名	<b>ビジネス交渉力モデルプログラム</b> ～『ハーバード流 交渉術』から学ぶ～
研修のねらい (到達目標)	Win-Win の交渉術に関する知識とメカニズムを理解できるようになる。
研修期間	標準：1日
有効対象	<b>入社 8 年目以上の中堅社員-管理職、役員クラスの方々まで。また、仕事上、社内外での交渉機会が多い方々</b>
研修ポイント	さまざまなビジネスプロセスの中で、最も利益に直結するタスクが交渉です。交渉の運び方ひとつで、大きく利益が増減することも珍しくありません。そこで、みなさんがたった1日でプロフェッショナル・ネゴシエーターの基礎技術を学習できるよう、ハーバード流交渉術の考え方から Win-Win 交渉をいかに仕事へ適用するかを講義と演習を通して学んでいきます。
モデルプログラム事例	
1 日 目	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 交渉の基本構造</li> <li>2. 現金争奪ゲーム</li> <li>3. 姉妹のオレンジ争奪戦</li> <li>4. 統合型交渉と分配型交渉</li> <li>5. 中古車売買の交渉演習</li> <li>6. 原則立脚型と交渉戦術</li> <li>7. 組織間交渉演習 総仕上げ演習</li> </ol>	

上記はあくまでモデルプログラムです。  
実施の内容は可能な内容であれば、ご要望に応じてカスタマイズができます。  
お気軽にご相談ください。

お問い合わせ先  
 一般社団法人日本経営協会 東京本部  
 経営開発グループ  
 TEL 03-3403-1716  
 FAX 03-3403-8417  
 E-Mail tiso@noma.or.jp