

研修シリーズ⑧ 「相手と対立しない交渉力強化研修」

令和7年2月6日（木）ベルクラシック東京において、開催されました。交渉においては互いの利益を最大化することが重要なポイントとなります。交渉の真の目的や交渉上手な人の特徴を理解したうえで事前準備の大切さやポイントをグループワークを交えて学んでいただきました。（参加者 14 名）

〈講演内容〉

◇交渉とは

- ・よくある誤解 ～交渉には勝ち負けがつきもの
- ・交渉の真の目的 ～お互いの利益の総和を最大化すること
- ・交渉の2 類型 ～相手のメンツを大切にすべき「論理的対立」と雑談も意味を持つ「情緒的対立」
- ・成功のコツは相手と同じ方向を向くこと

◇交渉に失敗しない人の特徴

- ・相手に関心を持ち、深く理解している
～知れば知るほど成功率は高まる
- ・入念な事前準備を行っている ～段取り七分
- ・日ごろから誠意を持った態度・行動をとっている

◇成否を決める事前準備

- ・交渉相手の調査 ～情報を武器！できる限り集めること
- ・要望の明確化 ～Want と Must
- ・論点（争点）整理 ～何となくでは成功はおぼつかない
- ・シミュレート ～相手の反応を予想し、シナリオをつくる

◇交渉時の留意点

- ・相手の話を聴くことから始める ～相手の状況を把握する
- ・知っておけば引かからないテクニック
～大切なことはコミュニケーションと知ること！
- ・最後にものをいうのは「相手を信頼できるか」

◇まとめ



講師 株式会社インソース
吉田英策



途中休憩をはさんで2時間15分の研修でしたが、グループワークでは活発に意見を交わしテーマに沿った意見をまとめて、グループ毎に発表をし、それを受けて講師が補足するように解説いただきました。

参加された方の多くは「為になったので社内でも共有したい」等の感想が聞かれました。

ご参加いただきありがとうございました。

