

# ネゴシエーションセミナー



## 相手の「Yes」を掴みとる技術

労働組合活動は交渉の連続。会社に対して、組合員に対して、様々なシーンにおいて、交渉のスキルは役に立ちます。このセミナーでは、‘相手の納得を引き出し、気持ちよく「Yes」と答えてもらう方法’をお伝えします。

### このようなご要望にお応えします

交渉が苦手、  
自信がない。  
どうかしたい。

相手をやりこめるので  
ない、気持ちよい交渉  
力を身につけたい。

その場限りでなく、  
実際に使える技術を  
身につけたい。

組合活動以外でも  
スキルとして役立つ  
ものを習得したい。

### セミナーのねらい

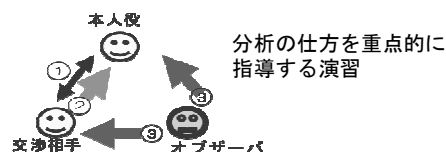
日本人に合った『相手の感情をケアした友好的なネゴシエーション』をうまく進めていくために必要なマインドの育成と、シナリオ力・コミュニケーション能力の強化を図り、「Win-Winのゴール」を実現するための基礎を固めます。

### 受講対象者

一般組合員、職場委員、執行委員

### プログラムの特長

- ・ シナリオとコミュニケーションの両輪を強化
- ・ フィードバックを重視したシミュレーション演習
- ・ 即使える豊富な応用テクニク習得



株式会社ライフワークス

[www.lifeworks.co.jp](http://www.lifeworks.co.jp)

〒105-0003 東京都港区西新橋1-11-3 TEL:03-5157-1470 FAX:03-5157-1471

# プログラム紹介

## 全体像



対応可能な  
バリエーション

|     |   |
|-----|---|
| 2時間 | ○ |
| 半日  | ○ |
| 1日  | ○ |
| 2日  | ○ |

## プログラム 内容

|               | 何を学ぶのか？  | 修得による効果   |
|---------------|--|---|
| 交渉の基本原則       | 日本ビジネスにおける交渉の定義とは？<br>交渉の「目指すゴール」はBig win - Small win                      | 交渉において求められるマインドとゴールを知ることにより、「交渉に対する恐れ・消極性」を取り除き、交渉に対する積極性と、スキル強化へのモチベーションが高まる。                    |
| 交渉の基本シナリオ作成   | 交渉シナリオのフォーマット<br>交渉における「3つの説得材料」～MET～<br>Win-Winのための代替案創出の考え方              | 交渉のプロセスと交渉シナリオの立て方を知ること、交渉に向う際の正しい準備の仕方を知る。それにより、交渉を有利に進めることができるようになる。                            |
| シナリオのブラッシュアップ | シナリオを強化するイメージングの方法   | 一度立てた交渉シナリオを、より現場で活用しやすい具体的・現実的なものに仕上げるための方法を学ぶ。  |
| 信頼される話し方・聞き方  | 相手に理解させる「わかりやすい話し方」<br>交渉ヒアリングの3つのスキル                                      | 交渉コミュニケーションの基礎となる話し方・聞き方を学び身につける。交渉相手から基本的信頼を勝ち得、また交渉に必要な情報を引き出すことができるようになる。                      |
| 交渉の心理的アプローチ   | 議論を深化・前進させるテクニック<br>効果的な提案をおこなうテクニック<br>相手の無理・難題をかわす方法<br>相手の感情をコントロールする方法 | 交渉で使える心理テクニックを学ぶことにより、より交渉相手から「Yes」の返事をもらいやすくなる。また、すぐ使えるテクニックを学ぶことで「早く実践で使いたい」という受講者のモチベーションも高まる。 |

## 受講者の声



- ・交渉戦術の基礎を覚えることができた。足りない部分に気付くことができた。
- ・体系化されていてわかりやすかった。日常生活でも活用できることが多かった。
- ・ロープレで受けたアドバイスが新鮮で納得ができた。

## 講師



西野 浩輝

マーキュリッチ株式会社  
代表取締役

大阪大学大学院卒。(株)リクルートに入社し、営業、商品開発、マーケティング等の仕事を担当。営業や新規事業提案等で数々の賞を獲得。外資系教育会社を経て、マーキュリッチ設立。現在、コミュニケーションスキル全般の教育を行う。著書に『5日で身につく伝える技術』他多数。



野村 尚義

マーキュリッチ株式会社  
副社長

神戸大学理学部卒。システム開発会社で 大手製造業、ベンチャーキャピタル等のシステム化に寄与する傍ら、社内でのトレーニング(プレゼンテーション、財務会計、新入社員教育等)を担当。その後、マーキュリッチ株式会社設立に参画。現在、研修トレーナーとして、労働組合、企業から公的機関まで広く指導し、高い評価を得ている。

## 主な研修・講演実績

マイクロソフト、KDDI、伊藤忠商事、NEC、三菱UFJモルガン・スタンレー証券、住友信託銀行、ジブラルタ生命、あいおい損害保険、日本たばこ産業、ジェイティ飲料、ヤクルト本社、日立総合経営研修所、竹中工務店、イオン、ほか(敬称略)