AiA人材育成委員会主催 人材育成セミナー 34

「IT技術者のためのネゴシエーション」

～社外・社内交渉をWin-Winにするために～

○日時：2022年 11月24日（木）～25日（金） 9:30-17:15

○場所：愛知県名古屋市中区大須4丁目11番39号 川本ビル5F 市営地下鉄 鶴舞線・名城線「上前津駅」10番出口より東へ約15m

○実施形態：集合形式ですが、コロナの状況に応じてオンライン研修も実施

○オンラインの場合：Zoomを使ったオンライン研修

演習の都合上、ZoomアプリをインストールしたマイクとWebカメラのついたPC [一人1台] でアクセスして受講ください。

(使用アプリ)

Zoom(準備情報URL: <https://saycon.co.jp/archives/7682>)、

Zoom機能の活用 (ブレイクアウトセッション、チャット機能、リアクション機能など)

「研修時ホワイトボードの代替」→ホワイトボードツールMIROを活用

文書作成ソフト (例:Office Word、メモ帳など)

MIRO(準備情報URL:<https://saycon.co.jp/archives/neta/mirofaq>)

※ブラウザがGoogle Chromeでないとうまく操作できませんので、Chromeをご準備お願いいたします。

○概要：研修受講者が業務で経験する実際の交渉事例（クレーム対応、トラブル対応、新たな受注チャンスを見つけ、提案や営業活動につなぐなど）を元にネゴシエーションスキルを理論と実践により身につけます。実際の事例を使ったネゴシエーションゲームやロールプレイにより他の方々と交流でき、楽しく身に付けることができます。講師、他者、ビデオ等様々なフィードバックにより自己のネゴシエーションの特性が把握でき、受講者が強みを生かし、弱みを意味のないものにする方策を自ら見いだしていける内容です

○対象：IT業務経験3年以上、20年未満。新入社員の参加はお勧めできません。

※研修参加にあたり受講者は、「過去にお仕事で経験した最も大変だった交渉経験」について前もって考えておくようにして下さい。研修当日書き出さしていただく演習があります。

○目的：1. 交渉が今までよりも好きになる
2. 顧客への簡単な提案が出来るようになる
3. 自分一人で利害関係者との調整ができるようになる

○講師：セイ・コンサルティング・グループ(株) 田淵真理子 氏

○セミナー内容：最新の情報をお届けするため内容は変更の可能性があります。

1日目	2日目
<p>◎オリエンテーション【講義】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・IT業界とネゴシエーション ・ITスキル標準におけるネゴシエーションの位置づけ <p>1. ネゴシエーションにおける3類型【講義】</p> <p>(1)セルフチェックテスト</p> <p>(2)交渉ゲームによる確認</p> <p>(3)交渉を好きになるには？</p> <p>2. ネゴシエーションの基本【講義】</p> <p>(1)ネゴシエーションで最も重要なこと</p> <p>(2)ネゴシエーションの5プロセス</p> <p>(3)論理と心理の活用</p> <p>(4)逆提案と妥協のスキル</p> <p>3. 交渉を問題解決に変えるには？【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロールプレイ <p>4. パイをふくらませる交渉とは？【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個人・グループワーク・発表 ・解説・振り返り 	<p>5. 事例研究Ⅰ【演習】</p> <p>～仕様変更、クレームの対処等ユーザーの立場からのロールプレイ～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個人ワーク ・グループワーク ・ロールプレイ（3～4回繰り返す） ・解説・振り返り ・VTRフィードバック <p>6. 事例研究Ⅱ【演習】</p> <p>～仕様変更、クレームの対処等ベンダーの立場からのロールプレイ～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個人ワーク ・グループワーク ・ロールプレイ（3～4回繰り返す） ・解説・振り返り <p>7. 応酬話集のまとめ【講義】</p> <p>◎総まとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自己成長のための指針

※カリキュラムは、参加者様のディスカッション結果やご要望に応じて、部分的に変更する場合があります。