

ハーバード流 利益満足型交渉術研修

現在最も世界中で使われている交渉術は、ハーバード大学交渉研究所によるものです。交渉とは、単に主張をぶつけ合う／妥協する駆け引きではなく、相手と利害を調整して相手と自分の双方が利益を共有できるような合意を作り上げるコミュニケーションです。この研修では、ハーバード大学交渉研究所による、勝つか負けるかではなく、相手と自分の相互が満足できる合意に達する、手強い相手にも通用する「利益満足型交渉術」を学びます。

-CONTENTS-	
1. なぜ交渉は必要なのか ・社内外での交渉経験の棚卸をする ・自分の交渉スタイルを理解する ・交渉の目的を理解する	3. 利益満足型交渉スキルについて ・ゼロサムゲームからの脱却 (13頭の羊を2人で分ける方法は??) ・冷静になるためのポイント ・相手の理由や価値を探す ・選択肢を考える ・客観的基準を用いる ・BATNAを用意する
2. 駆け引き型（従来型）交渉術の特徴と欠点 ・ハード型交渉とソフト型交渉の特徴 ・駆け引き型交渉のジレンマ	4. ロールプレイ ・利益満足型交渉ロールプレイ

開催日時	新潟会場 令和元年9月11日(水)	長岡会場 令和元年9月12日(木)
	10時00分～16時30分	
会場	経協会館3階ホール (新潟県経営者協会) 新潟市中央区川岸町1-47-3	ホテルニューオータニ長岡 長岡市台町2丁目8番35号(長岡駅東)

講師 ミルラーニングメディア株式会社 代表取締役 **小前 俊哉 氏**

島根大学卒業の後、三菱電機コントロールソフトウェア株式会社、オムロン株式会社、ウイルソンラーニングワールドワイド株式会社などを経て、2001年に独立。新入社員から管理職までの階層別教育、プレゼンテーションやコミュニケーションなど従業員教育のあらゆるテーマに精通している。



受講料	一般 14,580円 (1名・消費税込) 会員会社 8,640円 (1名・消費税込)
申込方法	下記申込書にてFAX(025-267-2310)または ホームページ(http://www.niigata-keikyo.jp)よりお申し込みください。 ※受講票は発行いたしません。定員に達し、受講できない場合はご連絡いたします。
定員	・新潟会場 60名 ・長岡会場 30名 定員になり次第締め切ります。
申込締切日	令和元年9月4日(水) ※受講料は9月4日までに納入願います。 ※お申し込み後のキャンセルにつきましては、当日の取り消し(欠席を含む)のみキャンセル料として受講料の全額を申し受けます。その場合、資料等を後日送付いたします。
振込先	口座名:「一般社団法人 新潟県経営者協会 (ｼﾔ ｹﾝｹｲｴｲｼｻｷｻﾞｶｲ)」 第四銀行・白山支店 普通預金No.0173179 北越銀行・古町支店 普通預金No.583391 大光銀行・新潟支店 普通預金No.314069 ※振込手数料は貴社にてご負担をお願いいたします。 ※領収書は発行いたしませんので、必要の場合はご連絡ください。
備考	・昼食の用意はございません。 ・駐車場がございませんので、お車でのお越しはご遠慮ください。
お問合せ	(一社)新潟県経営者協会 事務局 TEL(025)267-2311

(一社)新潟県経営者協会 行 FAX (025)267-2310

第565回管理監督者能力開発セミナー申込書

会社名			
所在地	(〒)		
ご担当者	お名前	所属・役職	
連絡先	TEL:	FAX:	

	参加者氏名(フリガナ)	所属・役職	参加会場(○印)
1	()		新潟・長岡
2	()		新潟・長岡
3	()		新潟・長岡
4	()		新潟・長岡
5	()		新潟・長岡

受講料のご送金方法 (下の□に☑チェックしてください)

☐ 回数券 ☐ 銀行振込 ☐ その他 ☐ 請求書 ☐ 要 ☐ 不要

ご記入いただいた個人情報につきましては今後のセミナー内容および講演会・IR活動の向上を目的としており、主催者が取り扱う商品・サービスのご案内の目的のみに使用いたします。なお、第三者に提供することはございません。