

あなたの交渉が最強になる 「利益満足型交渉術」

～ハーバード大学 交渉研究所が開発した交渉術～

色々な出来事が起こる仕事や日常生活で、できれば避けて通りたい面倒ではあるものの、結果に大きなインパクトを残すのが交渉コミュニケーションではないでしょうか。

世界で最も有名な最強の交渉術を習得できれば、イレギュラーな出来事や相手からの無理難題をスッキリ解決する確率が劇的に増えます。

交渉とは、感情的に主張をぶつけ合う／諦めや恐怖で妥協するのではなく、相手と自分の双方が利益・価値を得るための前向きなコミュニケーション技術です。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、あなたを最強にする「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

- ・仕事も生活もイレギュラーや無理難題だらけ
- ・自分の交渉スタイルを理解する
- ・交渉の目的・目標を理解する

2. 間違った従来型の「駆け引き型交渉」の認識

- ・ハード型交渉とソフト型交渉
- ・駆け引き型交渉の欠点
- ・利益満足型交渉への交渉変化のメリット

3. 利益満足型交渉について

- ・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??)
- ・相手にまともに反応しない
- ・相手の理由や価値を探す質問力
- ・嫌な相手への効果的な質問
- ・選択肢を考える
- ・客観的基準を設定する
- ・BATNAを用意する
- ・上記各要素での、ケーススタディ討論

開催日時	令和7年11月27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

講師 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、ウイルソナ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。ミルラーニングメディア株式会社の代表取締役として、自ら壇上に立ち多くの研修を担当した。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。NPO 法人日本交渉協会交渉アナリスト1級。



受講料	一般 16,500円 (1名・消費税込) 会員会社 8,800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(https://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	60名 定員になり次第締め切ります。
申込締切日	令和7年11月20日(木) ※受講料は土日祝祭日を除く開催日2日前までに納入願います。 ※お申込み後のキャンセルにつきましては、土日祝祭日を除く開催前日の正午以降の取り消し(欠席を含む)は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。詳細は新潟県経営者協会のホームページをご覧ください。
振込先	口座名:「一般社団法人 新潟県経営者協会 (シャ. ケンケイシヤキョウカイ)」 第四北越銀行・白山支店 普通預金No.5062280 (↑令和7年3月より口座が変わりました) 大光銀行・新潟支店 普通預金No.314069 ※申込後、請求書をお送りいたします。 ※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。 ・ <u>駐車場がございませんので、近隣の有料駐車場(陸上競技場、白山公園駐車場等)をご利用ください。</u>
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635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
1	()	
2	()	
3	()	
4	()	
5	()	

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

ご記入いただいた個人情報は、本セミナーに関するお申込者様への連絡、受付やセミナーの運営のために利用いたします。また、今後各種セミナーや当協会の事業等に関する情報をお届けするために、利用することがございます。なお、ご本人から同意を頂いた場合、または法令に基づく場合を除き、お預かりした個人情報を第三者に提供することはありません。