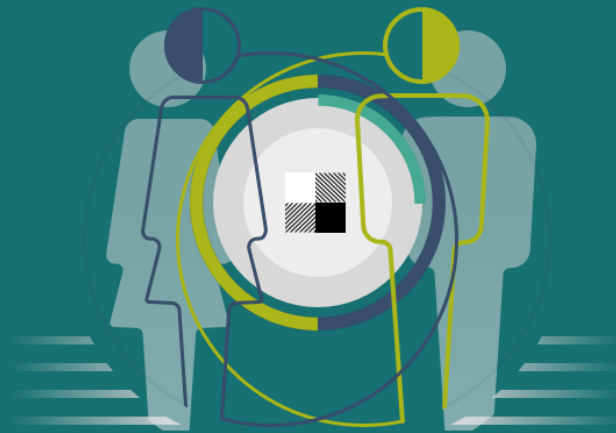

THE COMPLETE SKILLED NEGOTIATOR



世界最先端の交渉プログラム

概要

The Complete Skilled Negotiatorは、交渉を実践しながら学べるワークショップです。

受講者は、パワフルで変化に富んだ学習に取り組みながら、人生を変えられるようなスキルを身に付けることが出来ます。

質の高いインプットセッション、交渉の実践、心理学的洞察の組み合わせにより、交渉について深く掘り下げて学びます。

受講者は、商談の場ですぐに適用できる高度な交渉能力を身につけることができます。

主な特徴

- ☑ 3日半の宿泊施設でのワークショップ
- ☑ 受講者全員が最適に学習できるように最大8名で実施
- ☑ 長年のビジネス経験のあるエキスパートコンサルタントによる指導
- ☑ 14の交渉行動を含む、交渉スキルの原則の理解
- ☑ あらゆるタイプの交渉に適用できるClockfaceモデルの導入
- ☑ 「実際にあった交渉」を実践し、行動を分析する
- ☑ 最新のプランニングツールを使用
- ☑ 改善すべき主な分野を特定できるオンラインプロファイリングと360度フィードバック
- ☑ 5~10週間後に、コンサルタントとの1対1のコーチングセッションを実施
- ☑ 学習した内容を強化し定着させる事を目的とした1日のワークショップを3か月後に実施

ワークショップの内容

このワークショップでは、様々なタイプの交渉を体験し、それら全てをマスターするのに必要な交渉スキルとテクニックを学びます。

相手の頭の中に入って交渉することの重要性、交渉で失敗しやすい部分を認識して意識的に克服する方法、交渉で避けられないストレスや不快感に対処する方法、複雑な交渉項目を最適化する方法など多岐にわたって学習します。

The Complete Skilled Negotiatorは、受講者があらゆるタイプの交渉を自ら計画し、実行できるハイレベルな能力を身につけることを保証します。また、全ての取引から最大限の価値を得られる高度なスキルとノウハウを身につけることができます。

ワークショップ後、受講者には個人向けレポートと改善プランが提供され、その後、1対1のコーチングセッションと、学んだことをより強化するための別途1日のワークショップが実施されます。

全ての受講者は、The Negotiation Societyの会員になることができます。これは受講者のオンラインコミュニティで、個人のスキルを継続的に強化・成長することができる情報が掲載されています。

ワークショップ対象者

自身及びチームのために高度な交渉スキルを身につけたい商談担当者

様々なビジネス環境においても適用可能な、本当の意味で人生を変えるスキルを身につけたい方

人間心理を最大限に応用したプログラムを希望の方

詳細は、thegappartnership.comまで
お問合せください。

The Complete Skilled Negotiator

ワークショップの詳細

The Complete Skilled Negotiatorワークショップは、短期間で目に見える効果と、長期間にわたる継続的な行動変化の両方の面で、他のトレーニングプログラムとは異なる学習体験を提供します。

受講者は、商談担当者が直面する交渉シナリオのあらゆる側面を体験し、優れた交渉人の14の交渉行動を学びます。

交渉の心理的、感情的、戦術的要素のあらゆる側面がカバーされており、「相手の頭の中に入る」という重要なスキルについて学びます。

重要な学習ポイント

受講者は、特定の交渉戦略を適用する前にさまざまな検討事項を評価して、すべての交渉に同じスタイルで臨んだ場合に何が起こりうるかを実際に体験します。

相互依存のレベル、当事者間の力関係、これまでのビジネス関係と前例、変化する市場環境、製品またはサービスの性質、時間と個人的な関係など、交渉にあたり判断すべき全ての要因について学びます。

以下のスキルを習得できます。

- 交渉の計画と準備にあらゆる情報を駆使する
- 交渉アジェンダを作成して管理する
- 適切な戦略を適用する
- 適切な環境・雰囲気を作り上げて維持する
- 効果的な質問をする
- 効果的なリスニングスキル
- 最大限の利益を得られる条件付き取引をする
- 取引の収益性に影響を与えうるクリエイティブな提案を作成し提案する
- 相手の願望をコントロールする
- 自制心を維持して、対立をコントロールする
- 問題やデッドロック（行き詰まり）を解決して取引を成立させる
- すべての取引の収益性を最大化させる

ニーズに合わせたプログラム

プログラムの各段階で、個人に合わせた総合的な体験が出来ます。

ワークショップの前に、受講者のビジネスニーズを把握する為、担当者と事前確認を行います。

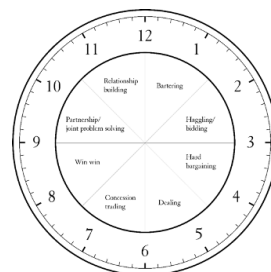
受講者は、オンライン・プロファイラーを完成させ、個々の交渉の強みと開発分野を評価します。

ワークショップ終了時に、360度評価と1対1のフィードバック、そして包括的な個人レポートを提供します。

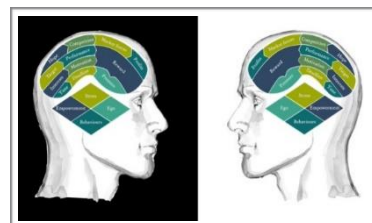
ワークショップ終了後、受講者は、交渉に役立つ情報がアップロードされている交渉者のデジタルコミュニティである「The Negotiation Society（交渉ソサイエティ）」に入会できます。

受講者はコーチングセッションと、3か月後に学習を強化するためにさらに1日のワークショップに参加します。

コンテンツ例



Clockfaceモデル：各交渉タイプを評価して、交渉での適切な行動を判断します



相手のニーズを満たし、自分たちにとっての価値を最大化するために、相手の頭の中に入る事ができる重要なスキルです。

プログラム概要：宿泊型ワークショップ

	初日：夕方	1日目	2日目	3日目	Next
コンテンツ概要	<p>ビジネス交渉の イントロダクション</p> <p>交渉戦略 心理学と哲学 個人評価</p>	<p>実践：競争 vs 創造性 行動分析 コミュニケーションと ストレスコントロール 最大限の利益を得る為の ハードバーゲン ケース1 ビデオフィードバック ハードバーゲンケース2 ビデオフィードバック</p>	<p>パワーと準備 条件付きの譲歩 (チーム交渉) ケース3 ビデオフィードバック チーム役割 条件付きトレード 価値 vs 価格 計画と操作ツール Win-Win交渉 ケース4 ビデオフィードバック</p>	<p>パートナーシップと 共同での問題解決 デッドロックの管理 共同での問題解決の交渉 ケース5 分析 グループフィードバック 講師との1対1 自己開発計画</p>	<p>ローチンク</p> <p>フォローアップワークショップ</p>
所販時配	午後5時50分～ 午後10時5分	午前8時30分～ 午後8時 夕食	午前8時30分～ 午後8時 夕食	午前8時30分～ 午後5時30分	

詳細は、thegappartnership.comまでお問合せください。