



交渉力養成 (A-7)

コース概要	顧客(発注者)の満足度と自社の利益を両立させるためのWIN-WINの交渉力を習得し、向上させます。										
学習目標	●対立関係から共通目標を起点に、合意関係に持ち込む交渉理論を学ぶことにより、今後の交渉の成功確率を高めることができる										
対象	顧客と交渉を行う人	日数	2日								
場所	IKIアットラーニング セミナールーム	提供会社	株式会社ダブリューエイ	金額(税込) 79,800円 <会員;63,000円>							
カリキュラム	1日目		2日目								
	<9:30~17:30>(昼休み60分) 1. オリエンテーション 2. 折衝スキルとは 3. 折衝スキルトレーニング 4. 統合ロールプレイング		<9:30~17:30>(昼休み60分) 5. 前日の復習 6. ワークショップ 7. ヒューマンスキル診断								
受講者研修直後の声	「講義ばかりではなく、実践形式だったのがよかったです。ロールプレイで体験してみることによって、学ぶことがたくさんありました。」 「これまでに受講した研修の中では最も実践的なものであると感じた。」										
受講6か月後の行動変化と活用度合	<p>受講者の方を対象に「研修前後でどのように行動が変化したか」「研修内容をどの程度活用しているか」を毎回調査し、効果を測定しています。 昨年度の測定結果は以下の通りです。</p> <p>【研修前後でどのように行動が変化したか？】</p> <p>※①前から心がけている②受講前より大幅に改善された③受講前よりやや改善された④あまり変わらない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・交渉を行う際は、統合的に交渉が行われるよう心がけている。 <table border="1" data-bbox="416 1805 1385 1854"> <tr> <td>①</td> <td>② 37%</td> <td>③ 31%</td> <td>④</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・交渉行動の“リラックス”・“フレーミング”・“ブレインストーミング”を心がけている。 <table border="1" data-bbox="416 1899 1385 1948"> <tr> <td>② 13%</td> <td>③ 68%</td> <td>④</td> </tr> </table> <p>【研修内容をどの程度活用しているか？】 93%以上の方が活用していると回答しています。</p>				①	② 37%	③ 31%	④	② 13%	③ 68%	④
①	② 37%	③ 31%	④								
② 13%	③ 68%	④									