

ハーバード流交渉術から学ぶ！
ビジネス交渉力講座 Day1
- Professional Negotiation Skill -

【講座概要】『ハーバード流交渉術から学ぶ ビジネス交渉力講座』の基本エッセンスを1日で学ぶことができる1dayコースを、受講者として体験することで、各セッションにどのような意味があるのか客観的に理解していきます。

Schedule with Contents

time	items	contents
10:00	交渉の基本構造 交渉の構造や目的、種類などを学びます。 交渉スタイル診断など。	そもそも、交渉とは一体何か？どのような交渉がありどのような目的があるのかを全員で確認した上でスタートです。
	現金争奪ゲーム 玩具紙幣を使ったリアルな体感ゲームで相手との交渉に勝ち、お金を争奪する交渉を体感します。	「交渉にはどんな要素が必要なのか？何もない中で交渉カードを見つけるにはどうすれば良いのか？」をシンプルなゲームの中から体感で学びます。
	統合型交渉と分配型交渉 「ハーバード交渉術の基本となるWin-Win交渉術とはどんなものか？」を体系的に学びます。	「Win-Win 交渉と Win-Lose 交渉。どちらが交渉には有利なのか？ 真の Win-Win 交渉の意味とは何か？」ハーバード流交渉の真髄を学びます。
	中古車売買の交渉演習 中古車の売買演習を通じて、Win-Win/Win-Lose 交渉と合意形成のメカニズムを学びます。	交渉の中で避けては通れない駆け引き交渉。ここでは、お互いが利益を増やすための価値交換交渉を学ぶことでハーバード流交渉の意義を発見していきます。
12:30	原則立脚型と交渉戦術 「交渉に大切な原則立脚とはどういうものか？」4つの基本原則と交渉スタンスについて学びます。	ハーバード流の4つの基本原則を押さえます。交渉時にこの4原則を常に念頭におくことで仕事でもハーバード流交渉術を活用することが可能になります。
	COM.NETケース分析 究極の状況から卓越した交渉術でピンチを脱出するケースから二重化考慮モデルを学びます。	ハーバード流交渉術の考え方と現実社会の交渉を照らし、現実起こりえる交渉大局の流れを学びます。
18:00	人材獲得交渉 総合演習 チームvsチームの総仕上げ交渉演習です。1日学んだ交渉メカニズム、戦略、戦術を実践活用イメージへ落とし込みます。	この演習を通じて、ハーバード交渉術4つの原則に立ち返った上で、相互に協調することがいかに大切であるかを最後にしっかりと脳裏に焼き付けます。もっとも人気のある演習のひとつです。

ハーバード流交渉術から学ぶ！ ビジネス交渉力講座 Day2 - Professional Negotiation Skill -

【講座概要】「現金争奪ゲーム」~「原則立脚型と交渉戦術」までの各パートごとにディスカッション、レクチャー、ファシリテーション実演などを行います。

Schedule with Contents

time	items	contents
9:30	交渉の基本構造の復習 交渉の歴史、構造や目的、種類、参考文献などについて復習テストを行います。	そもそも、交渉とは一体何か？どのような交渉がありどのような目的があるのかを全員で確認した上でスタートです。交渉スタイル診断シートで自己分析も実施。
	現金争奪ゲーム 玩具紙幣を使ったリアルな体感ゲームで相手との交渉に勝ち、お金を争奪する交渉を体感します。	「交渉にはどんな要素が必要なのか？何もない中で交渉カードを見つけるにはどうすれば良いのか？」をシンプルなゲームの中から体感で学びます。
12:00	First Teach Back	「スタートアップ講義」から「現金争奪ゲーム」までのレクチャー及びファシリテーションを実演していただきます。
13:00	統合型交渉と分配型交渉 「ハーバード交渉術の基本となるWin-Win交渉術とはどんなものか？」を体系的に学びます。	「Win-Win 交渉と Win-Lose交渉。どちらが交渉には有利なのか？ 真のWin-Win交渉の意味とは何か？」ハーバード流交渉の真髄を学びます。
	中古車売買の交渉演習 中古車の売買演習を通じて、Win-Win/Win-Lose交渉と合意形成のメカニズムを学びます。	交渉の中で避けては通れない駆け引き交渉。ここでは、お互いが利益を増やすための価値交換交渉を学ぶことでハーバード流交渉の意義を発見していきます。
	原則立脚型と交渉戦術 「交渉に大切な原則立脚とはどういうものか？」4つの基本原則と交渉スタンスについて学びます。	ハーバード流の4つの基本原則を押さえます。交渉時にこの4原則を常に念頭におくことで仕事でもハーバード流交渉術を活用することが可能になります。
18:00	Second Teach Back	「統合型交渉と分配型交渉」から「原則立脚型と交渉戦術」までのレクチャー及びファシリテーションを実演していただきます。

※Day2、Day3の終了時刻は、受講者人数、理解状況により大幅に前後する可能性がありますので、あらかじめご了承ください(最大19:30)。

ハーバード流交渉術から学ぶ！
ビジネス交渉力講座 Day3
- Professional Negotiation Skill -

【講座概要】「COM.NETケースの分析」、「人材獲得交渉 総合演習」までの各パートごとにディスカッション、レクチャー、ファシリテーション実演などを行います。午後にはすべてを通した実演を参加者全員でパート分担して行います。

Schedule with Contents

time	items	contents
9:30	COM.NETケースの分析 究極の状況から卓越した交渉術でピンチを脱出するケースから二重化考慮モデルを学びます。	ハーバード流交渉術の考え方と現実社会の交渉を照合し、現実起こりえる交渉大局の流れを学びます。 この演習を通じて、ハーバード交渉術4つの原則に立ち返った上で、相互に協調することがいかに大切であるかを最後にしっかりと脳裏に焼き付けます。もっとも人気のある演習のひとつです。
	人材獲得交渉 総合演習 「交渉に大切な原則立脚とはどういうものか？」4つの原則と交渉時に重要なBATNAを学びます。	
12:00	Third Teach Back	「COM.NETのケース」から「人材獲得交渉演習」までのレクチャー及びファシリテーションを実演していただきます。
13:00	理解度チェックテスト	全てを通したレクチャーとファシリテーションの実演を実施していただきます。参加者でパート分担して行います。 1日コースには含まれていないオプション演習の体験とファシリテーション方法を解説します。1日コース演習の差し替えや、2dayでコースを構成される際に有用なモジュールとなります。
	Final Teach Back	
	オプション演習の紹介とファシリテーション解説	
18:00		

※Day2、Day3の終了時刻は、受講者人数、理解状況により大幅に前後する可能性がありますので、あらかじめご了承ください(最大19:30)。