交渉術ノート

The Negotiation Note

-SPRIT-

Date / /

このWORDファイルは弊社ホームページからダウンロードできます。

http://www.mentor-craft.co.jp/download/koushou.html

***Situation*** 【状況分析】交渉背景、経緯、状況を分析する

1. 何を交渉するのか？(交渉のテーマ)

|  |
| --- |
|  |

1. なぜ交渉するのか？（目的、理由）

|  |
| --- |
|  |

1. 交渉相手と場所

|  |
| --- |
|  |

1. 今回の交渉のゴールは何か？

|  |
| --- |
|  |

1. 次のステップは何か？（今回の交渉の次に何をするべきか？）

|  |
| --- |
|  |

1. 交渉時間（交渉開始日時、交渉期限、スケジュール）

|  |
| --- |
|  |

***Profiling*** 【相手分析】交渉相手の人物像や性格などを分析する

1. Profiling：相手の人物像

|  |  |
| --- | --- |
|  | タイプ: |

2. 自分と相手の利害は何か？　互いの共通利害は何か？

|  |
| --- |
|  |

3. 相手の関心事項や興味は何か？

|  |
| --- |
|  |

4. 相手はどんな情報をどれくらい持っているか？

|  |
| --- |
|  |

5. キーマンと影響者は誰か？

|  |
| --- |
|  |

1. 相手の時間的猶予はどれくらいか？

|  |
| --- |
|  |

***Relation***  【構造分析】相手との関係性も含め、その交渉の構造を分析する

1. Win-Win か Win-Loseか

|  |
| --- |
|  |

2．SP,TP,RPのスリーポイント設定を決める

|  |
| --- |
|  |

3. 価値交換：何を相手と交換できるか？

|  |
| --- |
|  |

4. BATNA：交渉が決裂しそうになった（した）場合の次の選択肢は何か？

|  |
| --- |
|  |

5. 譲歩の条件と範囲

|  |
| --- |
|  |

6. 「何にフォーカスし」「どのように」論理的に説明するか？

|  |
| --- |
|  |

1. 質問1：相手へ質問すべき重要な事項は何か？

|  |
| --- |
|  |

1. 質問2 : 相手からの想定質問と重要質問への応答準備

|  |
| --- |
|  |

9. 合意するために解決しなければならない最重要事項は何か？

|  |
| --- |
|  |

***Idea*** 【選択肢創造】問題解決のための解決アイディアを創造する

1. 現在協議しているアイディア以外に、新たな選択肢はないか？

|  |
| --- |
|  |

2. 専門家の協力は得られないか？　第三者の協力は得られないか？

|  |
| --- |
|  |

***Tactics***  【戦術準備】有効な交渉スキルや戦術を準備する

1. 信頼関係構築をするために、会話の中で留意する点は何か？

|  |
| --- |
|  |

1. 交渉を有利かつ効果的に進める心理戦術は何か？

|  |
| --- |
|  |