

# 自分も周りも納得できる 仕事を実現する！ 日常業務で使える交渉術

～もう配慮や根回しが足りないとは言わせない！～

会議の調整、業務分担、上司への提案等、日々の仕事で“交渉力”が問われる瞬間は意外に多いです。  
ただ、他者を交えて調整をする中で、うまく折り合いをつけられずに困ることはないですか？  
「対話が変われば、仕事が変わる！」  
一歩先を行くビジネスパーソンは、いつも“交渉力”を武器にしています。  
本セミナーでは、交渉の基本的なスキルをお伝えし、職場で実際に起こりうる場面をロールプレイで体験しながら、「交渉理論×人間関係構築」を学びます。  
今よりもワンランク上の仕事術を身につけましょう。



こんな方におススメします！

自他共に納得できる仕事の結果を生み出したい方、  
仕事の折り合いを上手につけたい方、  
交渉スキルを身につけたい方

## 研修内容

1. 交渉の基本概念
  - ・交渉の達人は会議の達人？
  - ・誰と交渉するのか？何のために交渉するのか？  
どれくらい得たいのか？
  - ・BATNA(代替案)とRV(留保価値)とZOPA(合意可能範囲)
2. 事前準備(交渉に影響を与える要素と情報を見極める)
  - ・置かれている立場の違いによって、同じものの「価値」を変える
  - ・相手のBATNA・RVの正確な予想(重みづけの違い)
  - ・立場そのものではなく利害関心にフォーカスして考える
  - ・交渉は人が行う(組織そのものが行うのではない)
3. 交渉場面を想定した実技演習(ロールプレイング)
  - ・会議のスケジュール調整を行うとき(初級編)
  - ・仕事の依頼や分担をする(中級編)
  - ・上司(会社)に仕事の希望や意向を通す(上級編)
4. 明日から使える話をまとめる技術
  - ・土台は信頼関係であり、交渉をしていないときに信頼を構築する
  - ・違いを認識しても価値を取りにいかず、価値最大化の後、最適な提案を
  - ・自分の情報を秘匿しない(ミラーリング)
  - ・パイの取り合いではなく、情報の開示・交換

会場

### 新宿会場

東京都新宿区新宿1-4-10 アイDEM本社ビル3階  
東京メトロ丸の内線「新宿御苑前」駅下車 徒歩2分  
※詳しくは裏面の会場マップをご覧ください。

日時

2025年  
**11月26日(水)**  
13時～17時(4時間)



Webからの  
お申込み

講師 鈴木素邦(すずき そほう)氏

薬学部卒業と同時に薬剤師免許取得。講師業は年間100日以上、15年間で9000時間以上登壇。15年間受講者満足度は常に上位。短時間で最大限の情報を活かした講義内容と話し方に評価を受け、トップ評価の取れる講師となり、東京大学など全国32大学への出張講義。現在は、経営指導、売上向上、人事評価構築、財務会計を通じ中小企業経営者育成に注力。多方面から高い評価を得ている。



受講料

一般 **16,500円**(税込)  
お取引企業さま **13,200円**(税込)  
※テキスト代・消費税含む

