

折衝力・交渉力研修

～ 実践から学ぶ、相手を納得させる話し方 ～

目的

関係団体や住民との折衝・交渉に必要な基礎知識、話し合いの進め方、説得や傾聴技法、意思疎通能力、顧客対応能力等のスキルを習得します。

内容

折衝力・交渉力

【朽木 鴻次郎】

- 折衝、交渉の基本
- 折衝、交渉時に必要な論理的思考
 - ・当事者の内在的論理
 - ・ゲーム理論
 - ・合意可能領域と最良代替案
 - ・ナッシュ均衡
- 折衝力、交渉力のスキル向上
 - ・コミュニケーション能力
 - ・プレゼンテーション能力
 - ・当事者が陥り易い心理バイアス
 - ・折衝・交渉テクニック

準備物

特にありません。

講師

くちき こうじろう
朽木 鴻次郎

(一社)日本経営協会 講師



経歴

昭和59年一橋大学法学部卒業後、アラビア石油（石油開発）、兼松（総合商社）、バイエル（ドイツ系化学・医薬品メーカー）日本法人、任天堂（京都本社）にて、産油国政府や外国パートナー企業との折衝、国際国内契約交渉、訴訟等の法務に一貫して携わる。平成30年任天堂を退職し、研修講師として活動する。「契約交渉」「企業法務」「コンプライアンス」を大きなテーマとし、「交渉」以外にも、「パワハラやセクハラ、職場のいじめやいじり」「SNS利用の注意点」「組織の秘密を守る」などの領域にも詳しい。

タイムスケジュール

	9:00	10:00	10:30	12:00	13:00	16:00	16:30
1日目		開講式 オリエンテーション	研修	休	研修		宿泊オリエンテーション
2日目	研修			憩	研修	閉講	