満員

「仕様変更」「規模削減」などプロジェクトのあるある事例を用いた、即「PM交渉力強化講座」（4119013）

－プロジェクトマネージャーの方必見！－
「仕様変更」「規模削減」などプロジェクトのあるある事例を用いた、即「PM交渉力強化講座」
～受発注両者の立場を体験＆理解し、堅実なたくましい調整力が身に着く～

本コースの特徴
（１）プロジェクトマネジメントにおいて必要な交渉理論、戦略、戦術までを学べる
（２）ロールプレイングを通じて、受発注両者の立場で徹底合意交渉の体験ができる
（３）直ぐに活用できる交渉戦略シートを獲得できる
（４）交渉上必須で、かつ交渉が苦手な方でもすぐに活用できる、交渉の表現方法、言い回しを伝授
（５）交渉の合意結果を記録できるようになる
（６）自分の交渉力をスキルアップが診断できる

開催日時	2019年10月11日(金) 10:00-18:00
カテゴリー	IS戦略実行マネジメント・プロジェクトマネジメント　業務遂行スキル ヒューマンスキル
講師	河尻直己 氏 （KNコンサルティングオフィス 代表 ） 株式会社電通国際情報サービス、ならびにアビームコンサルティング株式会社を経て、現在に至る。　数多くの大規模プロジェクトのプロジェクトマネジメントを担当。また組織責任者として多数のプロジェクト管理に関わった他、PMO部門の創設ならびに運用をおこなう。　現在、PMの育成、PMO強化、ならびにIT戦略立のコンサルティングを実施。米国PMI/PMI日本支部会員、ならびに情報処理技術者(プロジェクトマネージャ)
参加費	ＪＵＡＳ会員/ITC：33,000円 一般：42,000円（１名様あたり　消費税込み、テキスト込み） 【受講権利枚数1枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（日本橋堀留町2丁目ビル2階）
対象	若手・中堅のプロジェクトマネージャーの方 中級
開催形式	講義、グループ演習
定員	24名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）
ITCA認定時間	7

主な内容

プロジェクトを進めていく際に必須の「交渉力」「調整力」を強化するセミナーを開催します。
プロジェクトの達成目標を、発注側と受注側が共有してこそ、プロジェクトの成功に繋がります。そのためにも交渉、調整力は重要な能力であり、受発注両者が磨きをかけるべきスキルの一つです。

今回は、IT現場でご活躍のプロジェクトマネージャーやチームリーダーの方のために、更なる交渉力の強化につながるロールプレイングを用いた実践的な交渉力・調整力強化コースをご用意しました。このセミナーの内容を理解していれば、これまでの交渉・調整が全然違ったと思う「進め方」や「言い回し」などを、具体的かつ詳細に説明し、本セミナーで習得した知識やスキルを、実際のロールプレイングで色々使ってみて、実交渉の場で「使える、役立つスキル」に高めることが出来ます。

多数のプロジェクトを実践し、交渉経験も豊富な講師が、より望む結果を実現するための堅実な交渉術を伝授します。別セミナー「プロジェクトマネージャーの勝利の方程式」とご参加いただけると、スキルアップ間違いなしです！

＜受講者の声＞
・ロールプレイは実践でも役にたつと思います（情報通信業）
・交渉について戦略・技術を知ることができて大変有意義な時間となりました（金融業）

・ワーキング形式で経年しながら学び、かつ、お互いに評価をすることで客観的な評価がわかったのがよかった（建設業）

プログラム	本講座で取り上げる事項
１．　イントロダクション ・　コースの目的と目標 ・　ロールプレイングの運営と留意点	・　本コースの到達目標とロールプレイングの実施における留意点を理解する。
２．事前の交渉力評価 ・　求められる交渉力の自己評価	・　セミナー受講前に、自身の現在の交渉力を自己評価する。
３．交渉の基本 ・　交渉理論　（ハーバード流交渉術など） ・　交渉戦略　（交渉計画、交渉シナリオ）	・　交渉の基本理論と交渉戦略、交渉計画について、基本的な事項を学び、交渉の基礎知識を習得する。
４．交渉の進め方 ・　交渉戦略の実際 ・　交渉戦術の実際　（駆引き、表現、切返しなど）	・　交渉の具体的な進め方、交渉戦術の実際を学び、交渉理論に裏打ちされた、交渉テクニックを習得する。
５．交渉のロールプレイング ＜交渉ケース１＞ ・　ケースの理解 ・　交渉戦略と交渉計画案の作成 ・　第１回目交渉の実施 ・　第１回目交渉結果の分析と第２回目の準備 ・　第２回目交渉の実施 ・　第２回目交渉結果の分析と振り返り	・　要件定義の終盤における、プロジェクト規模の削減と追加費用の交渉をロールプレイングによる極めて実践的な交渉を体験する。 ・　交渉はまず交渉戦略と交渉計画を立てて、相手との最初の交渉を行い、交渉結果を記録したうえで、次の交渉シナリオを立案して、第２回目の交渉を行なう。　交渉プロセスを振り返り、今後の教訓をまとめる。
＜交渉ケース２＞ ・　ケース１と同様に行う。 （ただし、交渉の立場を逆にすることで、受発注両方の立場を経験する。）	・　ケース２では総合テスト時における仕様変更に対する抑制交渉を行う。また、ケース２では顧客(利用部門）側とベンダー（PM）側の立場をケース１の時と逆にして、２つの立場を体験する。
６．事後の交渉力評価	・　交渉力を再度、自己評価し、事前評価と比較して、スキルアップを確認する。
７．全体のまとめ	

――
――

好評！河尻先生のプロジェクトマネジメントセミナシリーズ
あわせてぜひ、ご参加ください！

☆実例と即使えるテンプレートが豊富！ITプロジェクトマネジメント力強化講座
2019年11月15日(金) 10:00-18:00
https://juasseminar.jp/seminars/view/4119036

☆生産性とやる気を上げる！チームマネジメントと部下のタイプ別指導法
2020年1月31日(金) 10:00-18:00

https://juasseminar.jp/seminars/view/4119111

☆フェーズごとの徹底的ケーススタディ疑似体験から学ぶ、
プロジェクトマネージャーの勝利の方程式
2020年3月6日(金) 10:00-18:00
https://juasseminar.jp/seminars/view/4119123