

ITプロジェクトの現場における交渉術と交渉力強化セミナー（4119034）

～ご自分の課題を実演対象にすることもできます

ITプロジェクトの現場における交渉術と交渉力強化セミナー

～ロールプレイで身につける現場で役立つ協調型交渉力～

本セミナーで提唱し、学んでいく交渉方法は、双方ともWIN-WINの関係を築く協調型の交渉スタイルです。国内外の多数のプロジェクトで交渉を実践してきた講師による、ロールプレイを通して体験する現場で役立つ実践的交渉術講座です。

開催日時	2019年6月12日(水) 10:00-18:00
カテゴリ	IS戦略策定・IS戦略評価・IS企画・IS企画評価 業務遂行スキル ヒューマンスキル
講師	永谷裕子 氏 (株式会社アスカプランニング 代表取締役社長) PMP、MBA、工学博士 北海道大学大学院非常勤講師 グローバル・プロジェクトマネジメントのコンサルタント、 研修講師に従事 濱久人 氏 (株式会社彩成コンサルティング 代表取締役社長) 東洋大学非常勤講師 パナソニックにおいて、ソリューションシステム開発、商品開発プロジェクト、システム企画 などを経験。さらにプロジェクトマネジメント、事業戦略、パーソナルスキルなどの研修講師 を歴任。NTTデータユニバーシティでプロジェクトマネジメント研修を担当。株式会社彩成コン サルティングを立ち上げ、プログラム・プロジェクトマネジメント研修などを 推進している。PMAJ会員、PMI日本支部会員
参加費	J U A S 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	情報システムの開発・保守などの現場において上司・経営者・取引先・部下などとの交渉の原 理・原則と実践方法を学ばれたい方 中級
開催形式	講義、グループ演習
定員	20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

<<参加者の声>>

- ・講師が2人いることで色々な体験談が聞けて良かった (金融業)
- ・他社との良好な維持関係のポイントを多く学べるため、他者にすすめたい (情報システム業)
ロールプレイもあり業務にすぐ使えるように考えられた内容だった (金融業)
- ・短時間で内容が濃かった。傾聴の大事さが改めて分かった (金融系情報システム子会社)

日経コンピュータの記事によると、今後、IT部門の要員に求められる重要なスキルとして交渉力を挙げています。交渉力というと、相手を言い負かす、相手にこちらが主張したいことを全面的に受け入れさせるスキルと思われがちです。しかし、そのような交渉方法が必要される場面もあるかもしれませんが、一時的に“勝った”と錯覚しただけで、後から反動が出てくる恐れが多分にあります。

本セミナーで提唱し、学んでいく交渉方法は、双方ともWIN-WINの関係を築く協調型の交渉スタイルです。国内外の多数のプロジェクトで交渉を実践してきた講師による、ロールプレイを通して体験する現場で役立つ実践的交渉術講座です。

<<目的>>

- 1 交渉スタイルとその特徴を理解する。
- 2 協調型交渉スタイルとそのプロセスを理解する。
- 3 協調型交渉スタイルによる交渉を現場で実践できるようになる。

<<内容>>

※参加人数・時間の関係で変更になることがあります。

第1部 交渉力をアップさせる実践知識

- 1 はじめに コンフリクト・マネジメントと交渉術
- 2 交渉のスタイルを理解する（競合、受身、逃避、妥協、協調）
- 3 競合型交渉の一類型としてのセールスマンズテクニックを理解する
- 4 交渉にあたって必要とさせる人間特性のパターンを理解する
- 5 協調型交渉術(Collaborative Negotiation)におけるコミュニケーションのメカニズムを理解する
- 6 協調型交渉術のプロセスを理解する

第2部 協調型交渉術(Collaborative Negotiation)の実践(ロールプレイ)

- ・顧客との交渉
 - ・ベンダーとの交渉
 - ・チーム内での交渉について、ITの現場におけるよく起こりえるケースをもとに交渉のロールプレイを行います。困りごとをお持ちの方は、ご自分の課題をロールプレイの対象にすることもできます。
- 1 講師によるモデルロールプレイ
 - 2 ケースの説明
 - 3 交渉のロールプレイ
 - 4 講評と討議
 - 5 指摘された改善点を考慮した2回目のロールプレイ実施