残席わずか

# 「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」【オンラインライブ】（4120360）

－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 | 2021年3月17日(水) 10:00-18:00ライブ配信 |
| 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<br>（KNコンサルティングオフィス 代表 ）<br>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：33,800円 一般：43,000円（１名様あたり　消費税込み、テキスト込み）<br>【受講権利枚数1枚】 |
| 会場 | オンライン配信（指定会場はありません） |
| 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 | 16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） |
| 特記 | お申込み後マイページより受講票をダウンロードして内容をご確認ください。<br>事前にお読みいただきたい資料がございます。<br>お申し込み後、マイページよりダウンロードのご案内を致します。 |
| ITCA認定時間 | 7 |

## 主な内容

**オンラインライブセミナーについて、本ページ下部にご案内いたします。お申込の前に、必ずご確認ください。**

ーーーーーーーーーーーーーーーーー
　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！今回はオンラインライブでの開催になります。ぜひ、参加型オンラインライブ研修にご自宅からでもオフィスからでもご参加ください。

**＜受講者の声＞**

・実務によくあるケースで、ロールプレイングができたことが非常に良かった。（製造業 ユーザー部門）
・社内ユーザーやパートナー企業との交渉に即活用できる知識と技が豊富な内容だった。（サービス業 IT部門）
・社内でぜひ勧めます。交渉で使うだけでなく、知識がまずあることが重要だと感じました。（飲食業 グループ会社）
・講師の経験が豊富で、話が分かりやすく、的確にお答えいただけた。（製造業 IT部門）

| 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<br>・ コースの目的と目標<br>・ 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<br>・ 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<br>・ 交渉理論 （ハーバード流交渉術など）<br>・ 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<br>・ 交渉戦略の実際<br>・ 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<br>＜交渉ケース１＞<br>・ ケースの理解<br>・ 交渉戦略と交渉計画案の作成<br>・ 第１回目交渉の実施<br>・ 第１回目交渉結果の分析と第２回目の準備<br>・ 第２回目交渉の実施<br>・ 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。<br>・ 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＞<br>・ ケース１と同様に行う。<br>(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<br>7．全体のまとめ | ・ 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。 |

－－－－－－－－－－－－－－－－－－－－

**＜＜JUASオンラインセミナーについて＞＞**

・講師は自宅/会社環境からリモートにて配信しております。 そのため、生活音、雑音が入る可能性があります。予めご了承ください。
・データテキスト配布については各案内をご確認ください。 ・紙媒体のテキスト配布はございません。
・ご受講に必要なPC等のハードウェアや通信環境は、ご受講者様ご自身でご用意ください。

・動画や画像、音声の撮影、録画、録音は一切禁止とさせていただいております。　・キャンセル規定は「JUASセミナーキャンセル規定」と同様になります。

**<<ライブセミナーご受講に際してのご注意>>**

・ツールは、ZOOM（https://zoom.us/）を利用いたします。
・ZOOMミーティングID・PWは、ライブセミナー開催日前に受講票にてご案内いたします。
・ブラウザまたは、ZOOMをダウンロード（無料）したPCをご利用ください。
ZOOMの紹介>>>https://zoom.us/
ZOOMダウンロード>>>https://zoom.us/signup
・ご参加いただくブラウザによって、制限がある場合がありますのでご注意ください。
・推奨ブラウザ：Google Chrome
（Internet Explorerのブラウザ版では、一部機能の制限があり、受講が難しい可能性があります。）
https://support.zoom.us/hc/ja/articles/214629443
初めてZOOMをご利用になる場合は、事前に接続テストを実施してください。
下記をクリックするとZoomの接続テストページにジャンプします。
https://zoom.us/test
・ユーザー名は、「お名前（漢字フルネーム）」に設定してください。
・セミナー当日は、15分前から受付開始いたします。待機室に入ってお待ちください。事務局にて、お名前を確認させていただきます。
・ご参加の方には自己紹介（顔出しを含む）をお願いしております。皆様が不安を感じない環境で開催をするための対応となりますのでご協力ください。
・服装はビジネスカジュアルでお願いいたします。
・飲食は自由ですが、雑音やマナーにご配慮ください。
・講座によって、ご発言していただく場合や各ツール機能を利用する場合がございます。講師の指示にあわせて操作や切り替えをお願いいたします。また、ご参加時の環境にご配慮ください。
・事前に録画配信のあるライブセミナーについては、録画配信を受講された前提となっております。