「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】（4126041）

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・調整力強化コースです。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。

開催日時	2026年10月6日(火) 9:00-17:00ライブ配信
JUAS研修分類	ビジネススキル(ビジネス・コミュニケーション)、プロジェクトマネジメント(プロジェクトマネジメント)
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戦略立案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会員企業/ITC：35,200円 一般：45,100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	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	25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	・事前にお読みいただきたい資料がございます。 お申し込み後、マイページよりダウンロードのご案内（開催７日前を目途）を致します。 ・事前成果物はありません。 ・事前に配布したワークシート（Excel）を使って個人演習後、 Zoomのブレイクアウトルーム機能を利用し、交渉のロールプレイングを行います。 ・グループワークでは、マイクは必須です。 またカメラも出来るだけ用意いただいた環境で受講ください。
ITCA認定時間	7

主な内容

■受講形態
ライブ配信（Zoomミーティング）【セミナーのオンライン受講について 】
■テキスト
開催７日前を目途にマイページ掲載
■開催日までの課題事項
事前課題※事前にお読みいただきたい資料がございます。

－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つく～

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。

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。
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）
・社内でぜひ勧めたい。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）

＜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）す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

＜プログラム＞
１．イントロダクション
・コースの目的と目標

２．交渉の基本
・交渉とは
・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）
・交渉戦術（交渉の駆け引き）
・交渉技術 （アンカリング、傾聴、切り返しなど）

３．交渉の進め方
・交渉の進め方モデル
・交渉のロールプレイングの進め方

４．交渉のロールプレイング
＜交渉ケース１＞（規模削減交渉）
・ケースの理解
・交渉案の作成
・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
・感想戦、まとめ
＜交渉ケース２＞（仕様変更交渉）
・交渉ケース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。)

５．全体のまとめ

＜本講座で取り上げる事項＞
・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。
・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。
・ケース１では、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について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。
・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。

＜特記＞
・事前にお読みいただきたい資料がございます。
　お申し込み後、マイページよりダウンロードのご案内（開催７日前を目途）を致します。
・事前成果物はありません。
・事前に配布したワークシート（Excel）を使って個人演習後、
　Zoomのブレイクアウトルーム機能を利用し、交渉のロールプレイングを行います。
・グループワークでは、マイクは必須です。
　またカメラも出来るだけ用意いただいた環境で受講ください。

別セミナー「プロジェクトマネージャーの勝利の方程式」とあわせてご参加いただけると、
スキルアップ間違いなしです！