「内製化推進」「新規案件」プロジェクトあるある事例を用いた納得の「交渉調整力強化講座」グループ・社内向け編【オンラインライブ】（4126043）

グループ会社・社内でのプロジェクトを進めていく際に必須の「交渉力」「調整力」を更に強化するロールプレイングを用いた実践的なセミナーをご用意しました。外部よりも信頼関係がある中で、あるいは両者が知った間柄だからこそ押さえておくべきポイントを押さえた、プロジェクトを成功へ導くための交渉調整力の「使える、役立つスキル」を高めることができます。

開催日時	2026年7月29日(水) 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 専門スキル
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	社内部門間、グループ企業間での交渉、調整力に磨きをかけたい方、情報システム部門、グループ子会社の方など 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）をいたします。 ・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上でブレイクアウトルーム機能を利用しグループワークを行います。 ・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ご受講ください。
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
＊事前にお読みいただきたい資料がございます。
開催７日前を目途にご案内をいたします。

～グループ間や社内ITと利用部門両者の立場を体験＆理解し、堅実なたくましい調整力が身につく～
◆-+-◆
「内製化推進」「新規案件」プロジェクトあるある事例を用いた、
納得の「交渉調整力強化講座」グループ・社内向け編　【JUASオンラインライブ】
◆-+-◆

グループ会社・社内での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。

DXが加速し、よりスピーディで良質なサービス提供が求められている中、内製化やアジャイル開発による新規開発案件も進んでいます。
今まで以上に、グループ企業間や事業部門とIT部門での連携プロジェクトが増え、情報共有は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、IT部門の方が磨きをかけるべきスキルの一つです。
外部よりも信頼関係がある中で、あるいは両者が知った間柄だからこそ押さえておくべきポイントを押さえた、プロジェクトを成功へ導くための交渉・調整力が求められます。

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。
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。

※別セミナー「プロジェクトマネージャーの勝利の方程式」と合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！

＜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、依頼側と受ける側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
・ 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
・ 交渉の進め方のモデル
・ 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＞（アジャイル開発適用問題）
・ 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＞（売上拡大施策問題）
・ 交渉ケース１と同様に行う。
(なお、交渉の立場を逆にすることで、依頼側と受ける側の
両者の立場を経験する。)

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。
・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回目の交渉を行う。

交渉プロセスを振り返り、今後の教訓をまとめる。

＜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）をいたします。
・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上でブレイクアウトルーム機能を利用しグループワークを行います。
・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ご受講ください。

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

＜参加者の声＞
・何となくの勘所で実施していた交渉力についてフレームで理解することができた。
・かなり具体的かつ解像度の高い設定でロールプレイングできた。