

【会場/オンライン対応】「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」(4221033)

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」に高めることができます。

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)
対象	若手・中堅のプロジェクトマネージャーの方 オーダー専用 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)

主な内容

- ・日数：1日（7時間）
- ・開催形式：会場 / オンラインどちらでも対応可能

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。

<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

<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. 事前の交渉力評価
 - ・交渉力の自己評価
3. 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）
4. 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

5. 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。）

6. 事後の交渉力評価

7. 全体のまとめ

＜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）