

# 「IT 技術者のためのネゴシエーション」

## ～社外・社内交渉を Win-Win にするために～

株式会社ソフトアカデミーあおもり

本研修は、IT 人材に必要な「**ネゴシエーションスキル**」を、理論と実践により身につけるものです。**実際の交渉事例（クレーム対応、トラブル対応、新たな受注チャンスを見つけ、提案や営業活動につなぐなど）**を使ったネゴシエーションゲームやロールプレイにより参加者の方々と交流でき、楽しく大切なスキルを身に付けることができます。また、講師、他者、ビデオ等様々なフィードバックにより**自己のネゴシエーションの特性が把握でき、受講者が強みを活かし、弱みを意味のないものにする**方策を自ら見いだしていける内容です。

**社外・社内交渉を Win-Win にするネゴシエーションスキルの習得**に向け、本研修をご活用ください。

### 開催概要

[日 程] 令和 5 年 2 月 13 日(月)・14 日(火)・15 日(水) 各 13:00～17:00

[方 法] Zoom によるオンライン開催（自宅やオフィスからご参加いただけます）

[対 象] IT 業界にお勤めで、業務上、リーダーシップを必要としている方・今後必要とされる方

[内 容] ○ネゴシエーションにおける3類型、基本  
○交渉を問題解決に変えるには？  
○パイをふくらませる交渉とは？  
○事例研究演習  
○応酬話法集のまとめ（※詳細は、裏面「カリキュラム」をご参照ください。）

[講 師] セイ・コンサルティング・グループ株式会社

[受講料] 55,000 円/名(税込) (税別 50,000 円)

[条 件] 以下を受講環境としてご準備ください。

◎インターネット環境

◎パソコン(以下をご準備ください。)

- ・ノート PC などカメラ・マイク機能があるもの
- ・Zoom アプリのインストール。文書作成ソフトを準備  
(例:Office Word、メモ帳など。オンラインホワイトボード「MIRO」を活用のため。)

[その他] 最小催行人員 6 名（中止の場合は、開催日の **2 週間前まで**にご連絡させていただきます。）

### [お申込・お支払い]

・お申込みは別紙、「『2022 年度オンライン共同研修』 申込書」にご記入の上、電子メール、FAX、郵送、または弊社ソフトアカデミーあおもりまでご持参ください。

**\* 申込〆切: 令和 5 年 1 月 27 日(金)**

・キャンセルされる場合は、令和 5 年 2 月 3 日(金)までにメールまたはお電話でご連絡ください。

それ以降のキャンセルにつきましては、原則として受講料の全額をご負担いただきます。

・受講者の変更は、キャンセル料は発生いたしません。

・お申込み確認後、請求書を郵送します。請求書記載の振込先にお込みください。

**\* お支払い期日: 令和 5 年 2 月 3 日(金)**

### [お申込み・お問合せ先]

株式会社ソフトアカデミーあおもり 教育課

〒030-0113 青森市第二問屋町四丁目 11 番 18 号

TEL: (017) 731-9002 / FAX: (017) 739-7771 / 電子メール: [saa-kensyu@soft-academy.co.jp](mailto:saa-kensyu@soft-academy.co.jp)

ホームページ: <https://www.soft-academy.co.jp>

[カリキュラム] (3日間(12時間))

時間	科目	時間	科目の内容
1日目 2/13(月) 13:00~ 17:00	0. はじめに 【講義】	0.5h	・IT 業界とネゴシエーション
	1. ネゴシエーションにおける3類型 【講義】	1.0h	・セルフチェックテスト ・交渉ゲームによる確認 ・交渉を好きになるには？
	2. ネゴシエーションの基本 【講義】	1.0h	・ネゴシエーションで最も重要なこと ・ネゴシエーションの5プロセス ・論理と心理の活用 ・逆提案と妥協のスキル
	3. 交渉を問題解決に変えるには？ 【講義・演習】	1.5h	・ロールプレイ
2日目 2/14(火) 13:00~ 17:00	4. パイをふくらませる交渉とは？ 【講義・演習】	1.5h	・個人、グループワーク、発表、解説、ふりかえり
	5. 事例研究 I (演習) 【演習】	2.5h	仕様変更、クレームの対処等ユーザーの立場からのロールプレイ ・個人ワーク・グループワーク・ロールプレイ (3~4回繰り返し) ・解説・振り返り・フィードバック
3日目 2/15(水) 13:00~ 17:00	6. 事例研究 II (演習) 【演習】	2.5h	仕様変更、クレームの対処等ベンダーの立場からのロールプレイ ・個人ワーク・グループワーク・ロールプレイ (3~4回繰り返し) ・解説・振り返り・フィードバック
	7. 応酬話法集のまとめ 【講義】	1.0h	
	8. 総まとめ 【講義】	0.5h	・自己成長のための指針

\*改善のためカリキュラムは予告なく変更させていただくことがあります。

○到達目標

1. 交渉が今までよりも好きになる
2. 顧客への簡単な提案が出来るようになる
3. 自分一人で利害関係者との調整ができるようになる

本研修は、株式会社ソフトアカデミーあおもりも所属している、全国各地域の ICT 推進を支援する「地域ソフトウェアセンター」のメンバーで共同開催するものであり、北海道、東海、九州など他地域の方々とともに学ぶことができます。