

研修企画ご提案書

交渉力強化研修（6 時間）

ご提案の背景・課題認識

中堅以上のビジネスパーソンは、上司・他部門・取引先など立場や利害の異なる関係者と、日常的に調整や交渉を行っています。ところが、自分の要求を伝えることに終始したり、関係悪化を避けて安易に譲歩したりすることで、双方にとって望ましい解決策を見いだせないケースもあります。

より良い交渉を行うには、意見の相違を単なる対立として捉えず、相手の事情を理解しながら合意を形成する力が求められます。

本研修では、Win-Win の価値創造型交渉を軸に、相手の真のニーズの把握、戦略的な事前準備、建設的な対話、条件交換・合意形成を学び、豊富なワークを通じて職場で実践できる交渉力を高めます。

研修のねらい・ゴール

- 相手の立場と真のニーズを理解し、対立を乗り越える Win-Win の解決策を考えられるようになる
- 交渉目標・BATNA・ZOPA を整理し、戦略的な交渉準備と建設的な対話ができるようになる
- 複数条件の調整や合意形成を実践し、社内外の交渉場面に活用できるようになる

受講対象者

企業や公的機関等の主任・係長・課長クラス（職場内調整、部門間調整、取引先との折衝等を担う方）

カリキュラム例（6 時間の場合）

下記はカリキュラム例です。研修の目的や課題に応じてカスタマイズ可能です。

テーマ	内容
1. 交渉の本質を理解する	交渉とは何か／競合的交渉と協調的交渉／Win-Win の価値創造／「立場」と「真のニーズ」の違い 【グループワーク】これまでの交渉経験を振り返る
2. 交渉相手を理解する	相手の立場・利害・制約条件／真のニーズを引き出す傾聴と質問／利害関係者の把握 【ペアワーク】要求の背景にあるニーズを探る
3. 交渉の戦略を立てる	目標と譲れない条件／BATNA（代替案）と ZOPA（合意可能領域）／条件の優先順位／交渉シナリオ 【ワーク】交渉準備シートの作成
4. 合意を生み出す対話	アサーティブな主張／反論・対立への対応／複数の選択肢の創出／譲歩と条件交換／交渉本番の留意点 【ペアワーク】難しい要求への建設的な対応
5. 交渉シミュレーション	社内の部門間調整等を題材に、準備→模擬交渉→フィードバック→再実践 【ケーススタディ】役割別ロールプレイングと振り返り
6. 振り返り・実務への活用	自分の交渉の強み・課題整理／実践に向けたアクションプラン作成／学びの振り返り共有 【ワーク】交渉力強化アクションプラン作成

本研修ならではの特長

- 交渉に対する向き合い方を「勝ち負け」から「双方の価値創造」へ転換し、Win-Win を実現する交渉の考え方と手法を習得する
- 交渉準備において重要な BATNA・ZOPA をワークシートを使って考えることで、再現可能な交渉プロセスを学習する
- わかりやすい講義と豊富なワークを通じて、自ら気づきを得ることで、実践的なスキル習得と実行への動機づけをはかる

講師プロフィール



柳瀬 智雄(やなせ としお) 株式会社ビズパワーズ 代表取締役 中小企業診断士

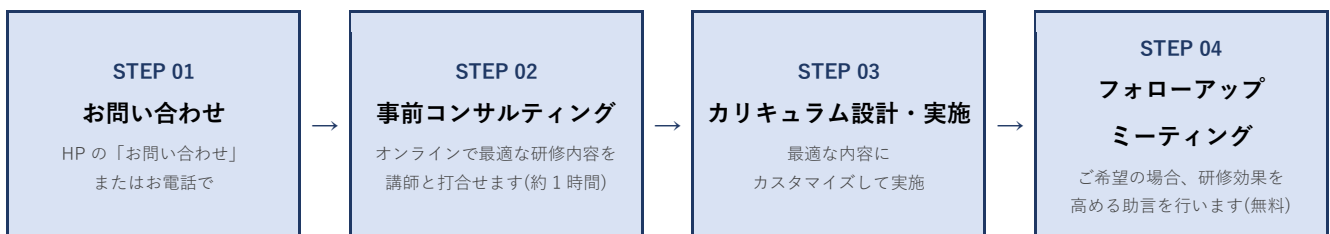
大阪大学経済学部経営学科(経営組織論専攻)卒業後、トヨタ自動車・シャープで約 20 年間の実務経験を積み、シャープ時代には 3 年間労働組合本社支部副委員長を経験。2008 年中小企業診断士(経営コンサルタントの国家資格)として独立、ビズパワーズを設立。2011 年に株式会社ビズパワーズを設立し代表取締役に就任。「経営理論 × 大手企業での実務経験 × 研修実績(累計 1500 回以上)」を兼ね備えた講師として、大企業から中小企業、労働組合、地方自治体、医療機関まで幅広い研修登壇実績を持っています。

難しい専門用語を使わず、自身の体験談や例え話を交えた「わかりやすく、心に響く講義」と、受講者が自ら考え気づく「主体性を引き出すグループワーク」を提供しています。ポジティブで楽しく安心できる場づくりと、論理だけでなく感情面にも訴えかける講義スタイルが、意識と行動を変える研修として高く評価されています。

得意分野は組織開発(組織風土改革・組織活性化)、リーダーシップ、モチベーション、マネジメント、コミュニケーション、課題解決、論理的思考、ビジネス思考法など。組織開発・人材育成コンサルタントとして、専門領域に特化することで、価値ある研修を実現しています。「日本中に“最高の職場”を実現する」をミッションに掲げ、「楽しく真剣に」をモットーとして毎回全力で取り組んでいます。

関西学院大学専門職大学院経営戦略研究科非常勤講師、一般社団法人大阪府中小企業診断士協会組織開発研究会代表、メンタルヘルス・マネジメント検定Ⅱ・Ⅲ種取得、令和 3 年度大阪府商工関係者表彰

お問い合わせからフォローアップまでの 4 ステップ



まずはお気軽にお問い合わせください。専門のスタッフが丁寧にお話をうかがいます

株式会社ビズパワーズ 〒545-6031 大阪府大阪市阿倍野区阿倍野筋 1-1-43 あべのハルカス 31 階

TEL: 06-6625-5013 MAIL: info-bp@bizpowers.co.jp HP: <https://www.bizpowers.jp/>