

明日から直ぐに実践活用できる！！

Zoom セミナー!!	<h1>交渉力(ネゴシエーション)を武器に変える!</h1> <h2>～エンジニアのための実践的ネゴシエーション入門～</h2> <p>※本セミナーは、8名様限定の募集となります。</p>
LIVE配信のみ (録画配信無し)	

- ◆日 時：2025年3月27日(木) 10:30～16:30
- ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円  
同一セミナー 同一企業同時複数人数申込の場合 1名:44,000円
- ◆会場：WEB受講のみ (Zoomシステム)  
※LIVE配信のみ (録画視聴ありません)
- ◆受講資料：PDF資料 (受講料に含)

**交渉の本質・ゴール、交渉の型とメカニズム、効果的な交渉準備の方法、多彩な戦術の使い分け、交渉における効果的なコミュニケーション、WIN-WINを生む交渉思考法、実践的で活かせる交渉技術について、双方向のコミュニケーションを取りながら実践的に分かりやすく解説する特別セミナー!!**

**【講師の言葉】**

日々の業務、プロジェクトやチーム間の調整で、意見の対立やリソースの調整に悩むことはありませんか？実は、これらの場面はすべて『ネゴシエーション (交渉)』の舞台です。

交渉は営業や管理職だけのスキルではありません。仕様変更の折衝、スケジュールの調整、他部門との協働等々…これらもすべて“交渉力”が試される場です。

本セミナーでは、交渉をただの妥協ではなく、プロジェクトを成功に導くための科学的なプロセスとして体系的に学びます。さらに、理論をベースにした実践演習を通じて、自分の強みや改善点を具体的に把握できます。

特に注目していただきたいのは、技術者としての視点を活かしながら『WIN-WIN』の関係を築く方法です。このアプローチを習得すれば、短期的な目標達成だけでなく、プロジェクト全体の成功や長期的な信頼関係構築を実現できるようになります。

交渉スキルは、エンジニアにとっても間違いなく“武器”になります。ぜひこの機会に、チームと組織を動かす交渉力を磨いてください。

**【受講形式】** WEB受講のみ ※本セミナーは、Zoomシステムを利用したオンライン配信となります。  
※LIVE配信のみ録画視聴はありません。  
※双方向のコミュニケーションを取りながら進めますので、WEBマイク・チャットを利用します。

**【受講対象】** ・交渉が苦手な方 ・交渉力を鍛えたい方  
・交渉を体系的に学びたい方 ・コミュニケーション能力を高めたい方 など

**【予備知識】** 特に必要ありません。初学者にも分かりやすく紹介します。

**【習得知識】**

- 1) 交渉の本質・ゴールの理解  
交渉が単なる取引ではなく、信頼や関係構築を含む広義のプロセスであることを学びます。
- 2) 交渉の型とメカニズム  
成功する交渉に共通する型やステップを理解し、自分の交渉スタイルを見直します。
- 3) 効果的な準備の方法  
交渉において重要な情報収集、目標設定、相手の立場の分析方法を習得します。
- 4) 多彩な戦術の使い分け  
「戦わない戦術」「感情を活用する戦術」など、状況に応じた柔軟な戦術を実践的に学びます。
- 5) WIN-WINを生む思考法  
自社・自分の利益だけでなく、双方が満足する結果を生むためのポイントを理解します。
- 6) 実践的な応用力  
演習やケーススタディを通じて、実際の交渉シーンで役立つスキルを身につけます。
- 7) フィードバックによる自己改善  
実践演習でのフィードバックを通じ、自分の交渉スキルの強みや改善点を具体的に把握します。

**【受講者の声】**

- ・ビジネスではもちろんですが、日常にも役立つ内容で大変参考になりました。
- ・知識としてはインプットできましたが、実務で実践するには意識とトレーニングが必要であると感じました。実践していきたいと思います。
- ・交渉を学んだことがありませんでしたのでとても有意義でした。これまでの経験を振り返ると、本日の内容を知っているのと知らないのでは大きな差があると感じました。
- ・とても楽しく受講できました。もう少し実践演習の時間が長いとありがたかった。
- ・自分がいかに準備不十分で交渉に臨んでいたかがよくわかった。本日の学びを実践していきたい。

セミナーご案内 関連部署へご回覧願います

◆ プログラム ◆

<p><b>【講師】 株式会社TH企画 代表取締役 魚住 裕典</b></p> <p style="font-size: small;">Japan Society for Negotiation Studies Certified Negotiation Analyst Level 1 アストラゼネカ(株),武田薬品工業(株)にてマーケティング部 プロダクトマネージャーを経て現在に至る</p>	
<p><b>1章 ネゴシエーション(交渉)技術とは</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ネゴシエーション(交渉)とは</li> <li>・ネゴシエーション(交渉)の本質</li> <li>・ネゴシエーション(交渉)のゴール</li> <li>・ネゴシエーション(交渉)はあらゆる場面で使える ※実践・ワーク</li> </ul> <p><b>2章 ネゴシエーション(交渉)のメカニズム</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ネゴシエーション(交渉)の型</li> <li>・ネゴシエーション(交渉)の誤解</li> <li>・ネゴシエーション(交渉)の準備</li> <li>・ネゴシエーション(交渉)のフレームワーク ※実践・ワーク</li> </ul> <p><b>3章 ネゴシエーション(交渉)の戦術</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・交渉のスタートからゴールまで</li> <li>・ZOPAとは(活用方法)・BATNAとは(活用方法)</li> <li>・各種戦術 ※実践・ワーク</li> </ul>	<p><b>4章 WIN-WINを実現する</b> ネゴシエーション(交渉)の実践</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自社(自分)が勝つ事だけでは不十分</li> <li>・WIN-WINの注意点</li> <li>・ケーススタディで学ぶ交渉の実践</li> <li>・フィードバック ※実践・ワーク</li> </ul> <p><b>5章 ネゴシエーション(交渉)の</b> 効果的なコミュニケーション術</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・構造的(ピラミッド)思考の実践</li> <li>・伝える力と聴く力</li> <li>・論理だけでは伝わらない ※実践・ワーク</li> </ul> <p>まとめ 質疑・応答</p>

- ◆セミナーお申込要領
- 申し込み方法
  - ・弊社ホームページの申込欄又は、FAXかE-mailにてお申し込みください。
  - ・折り返し、受講票、請求書、会場案内図をお送り致します。
  - ・開催日の8日前以内のキャンセルは、お受け致しかねますので、必要に応じ代理の方のご出席をお願いします。
  - ・開催日の8日前以内のキャンセルの場合、受講料の全額を申し受けます。
- お支払い方法
  - ・受講料は原則として開催前日までにお支払い願います。
  - ・経理上、受講料のお支払いがセミナー開催後になる場合は、お支払日をお知らせ願います。
  - ・振り込み手数料は御社の御負担にてお願いします。

**●申込先** **TH企画 セミナーセンター**  
株式会社 TH企画

〒108-0014 東京都港区芝4-5-1 11-5F  
TEL: 03-6435-1138  
FAX: 03-6435-3685  
E-mail: th@thplan.com

<https://www.thplan.com/>

●申込書・2025年3月27日(木)「交渉力(ネゴシエーション)を武器に変える!」

会社名		〒		住所	
TEL				FAX	
正式所属				正式所属	
受講者名				受講者名	
E-mail				E-mail	
振り込み 予定				通信欄	