

その交渉...劇的に改善できます！！

# 交渉学とネゴシエーションの実践テクニック

※本セミナーは、8名様限定の募集となります。

ZOOM  
セミナー

LIVE配信のみ  
(録画視聴なし)

★日時：2025年10月6日（月）10:30～16:30

★受講料：1名 49,500円（消費税込）

同一セミナー同一企業同時複数人数申込みの場合 1名44,000円

★会場：WEB受講のみ（Zoomシステム）

※LIVE配信のみ（録画視聴はありません）

★受講資料：PDF資料（受講料に含む）

交渉学の基礎,交渉の型,交渉の準備,互いの利益を最大化にする手法,交渉時に犯しがちなミス・その回避術,認知のバイアスの理解,交渉・折衝の実践スキルについて,基本習得からビジネス交渉で活用できるよう,実践演習を交え,実践的に分かりやすく解説するセミナー！！

【講師の言葉】日々の業務や、プロジェクト・チーム間の調整、クライアントとの納期・価格相談において、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、そ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。またビジネスだけではなく、3人以上集まれば交渉事が発生するといわれるように日常生活の場においても交渉の場はたくさんあります。

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、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、録画視聴なし  
※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。

【予備知識】特に必要ありません。初学者にも分かりやすく解説します。

【受講対象】

- ・交渉を体系的に学びたい方
- ・交渉が多岐にわたる方
- ・交渉が苦手な方
- ・交渉で苦労している方
- ・交渉力を鍛えたい方
- ・交渉力を強みに変えたい方
- ・コミュニケーション能力を高めたい方など

【習得知識】

- 1) 交渉の本質・ゴールの理解
- 2) 交渉の型とメカニズム
- 3) 効果的な準備の方法
- 4) 多彩な戦術の使い分け
- 5) WIN-WINを生む思考法
- 6) 実践的な応用力
- 7) フィードバックによる自己改善

【講師】株式会社TH企画 代表取締役 魚住裕典 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

## 1章 ネゴシエーション（交渉）とは

- ・ネゴシエーション（交渉）とは
- ・ネゴシエーション（交渉）の本質
- ・ネゴシエーション（交渉）のゴール
- ・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

## 2章 ネゴシエーション（交渉）のメカニズム

- ・ネゴシエーション（交渉）の型
- ・ネゴシエーション（交渉）の誤解
- ・ネゴシエーション（交渉）の準備
- ・ネゴシエーション（交渉）のフレームワーク  
※実践・ワーク

## 3章 ネゴシエーション（交渉）の戦術

- ・交渉のスタートからゴールまで
- ・ZOPAとは（活用方法）

- ・BATNAとは（活用方法）
- ・各種戦術  
※実践・ワーク

## 4章 WIN-WINを実現する

### ネゴシエーション（交渉）の実践

- ・自社（自分）が勝つ事だけでは不十分
- ・WIN-WINの注意点
- ・ケーススタディで学ぶ交渉の実践
- ・フィードバック  
※実践・ワーク

## 5章 ネゴシエーション（交渉）の

### 効果的なコミュニケーション術

- ・構造的（ピラミッド）思考の実践
- ・伝える力と聴く力
- ・論理だけでは伝わらない  
※実践・ワーク

まとめ 質疑・応答

【受講者の声】・交渉について、色々な手法や戦略が学べて面白かった。ワークは緊張したが、楽しく実施することができた。自身は業務の中で顧客との価格交渉などを担う機会は少ないが、現場で合意形成を取る機会はある。その際に、こちら側の正論をぶつけるだけでなく双方の利益や満足に繋げる動きができるように、学んだことを実践していきたい。

◆セミナーお申込要領

- ・弊社ホームページの申込欄又は、E-mailかFAXにてお申し込みください。
- ・受付後、受講票・請求書等をメールで送信します。
- ・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

◆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丁目5-11 芝プラザビル5F

TEL: 03-6435-1138

FAX: 03-6435-3685

Email: [th@thplan.com](mailto:th@thplan.com)

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

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。

◆申込書：2025年10月6日：交渉学とネゴシエーションの実践テクニック

会社名： 部署名：

住所：

TEL： FAX：

氏名：

Email：

検索

TH企画



サイト内  
キーワード検索

1006  
(開催日)