

交渉力

本体価格 100,000円+消費税
テキスト込み

ビジネスで**確実な成果を出すための**

第1章「何とかする」

交渉の根幹となるものは理性であり理論です。しかし、交渉を成功させるための順番として最初に必要なものは、数々の困難を乗り越えていく精神的エネルギーです。「何とかします!」と言える人こそが「仕事が出来る人」「交渉を成功させる人」です。

第2章「想像し仮説を立てる」

交渉を成功させるために最初に必要な能力が想像力です。自分の本当に欲しい物を追求し、相手の立場や望むものを一所懸命に考え、どうしたら交渉を妥結することができるかという仮説を立てます。そして交渉相手と対話しながら、仮説を検証し改善していきます。

第3章「相手の話を聞く」

「愚者は語り、賢者は聞く」といいます。「聞き上手」になることが、交渉さらにはビジネス成功のポイントです。しかし、質問をしなければ相手は話してくれません。質問の技術を学び、練習することによって、聞き上手になり交渉を有利に進めることができます。

第4章「根回し」

欧米で育った交渉術は、「空気を重視する」日本のビジネスに合わない点が多くあります。そのために、欧米風の交渉術との溝を埋めるものが「根回し」です。自分の権限を確保するためにも、情報を共有するためにも、自社内、交渉相手ともに積極的な根回しが必要です。

第5章「代替案を訴える」

ビジネスにおける交渉相手はビジネスパートナーです。改善してきた仮説から代替案を作り、お互いが利益となることを交渉相手にアピールします。それによって交渉相手から本音を聞き出し、改善案の更なる改善を行っていきます。

第6章「交渉の手順と技術」

効率的に交渉を進める手順を勉強しましょう。交渉相手の問題を解決するという発想も重要です。交渉が難航した時は、交渉が妥結した場合の利益をお互いに意識し、論理的に交渉していきます。駆け引きとなった場合は、相手の言った言葉を使い主導権を握ります。



講師 橋口 宏行

(社)日本証券アナリスト協会検定員
大手証券会社に人事教育担当に長年たずさわ
り、独立後は数多くの企業の新入社員教育を
行う。独自のメソッドによって多くの研修・企業
研究ビデオに出演、また就職活動の中心「面接」
を学生に指導し好評を得ている。
専門:新入社員教育・証券・営業・面接・販売



企業にとって今、大切なこと。
「攻め」と「守り」

好評発売中!!

第1章「メンタルヘルス対策は何故必要か」

メンタル不調による労働力の損失、品質や周囲への影響、作業ミスなどの発生リスク、人材損失リスクに加え、一旦訴訟になれば高額な損害賠償責任を問われることとなります。

第2章「一次予防対策(未然防止)を確実に」

まずは一次予防対策(未然防止)が重要です。それには「安全配慮義務」を正しく認識し、職場のマネジメントや組織風土の改善、パワハラ、セクハラ
の防止が不可欠です。

第3章「早期発見早期対応のポイント」

早期発見と早期対応が重要であるのはメンタル不調の場合も同様です。本人の回復を早めるばかりか、周囲への影響を最小限に抑えることもできます。正しい初期対応を行える体制を整えることはリスクマネジメントの視点からも極めて有効です。

第4章「ストレスに負けないスピリットを身につける」

優秀、必要な人材からメンタル不調で倒れていく、最近の若者はストレスに弱いと言われますが、ストレスに強くなるためにはいくつかの「ツボ」があります。

第5章「予防が育成につながる! 職場のコミュニケーション力の強化」

誰も相談する人がいない、どうしていいかわからない不安、失敗したら二度と立ち直れない自信の欠如が職場での「うつ病」と関連の強い心理的因子と言えます。

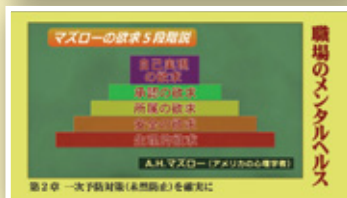
第6章「活力ある職場づくりに向けて」

職場復帰がきちんとされる職場ではメンタル不調の「予防効果」も高いと言われています。職場復帰の支援とルールづくりを確実にすることは、再発防止のみならず、企業防衛にも不可欠です。



講師 廣瀬 晴生

(財)日本生産性本部 主席 産業・組織カウンセラー。
カウンセリング・マネジメントセンター顧問。
カウンセリング・マネジメントを活用した多くの
研修プログラムを開発。豊富な企業内研修実績
を持つ。体験に基づく事例を活かした講義はわかり
やすさと実践性で定評。大阪商工会議所のメン
タルヘルス検定委員などを歴任。
専門:カウンセリング・マネジメント、メンタルヘルス、
コミュニケーション



メンタルヘルスの基本は早期発見、早期対応です。
職場のマネジメントや組織風土の改善、パワハラ、セクハラ
の防止が不可欠です。
メンタルヘルス

本体価格 100,000円+消費税
テキスト込み