

『交渉力養成講座（入門編）』

ビジネスの場において避けて通れない『交渉』を効果的に効率よく進め、望ましい合意に導くために、自分にとって最適な合意形成を速やかに行うために、何を理解し、どのような方法で交渉を進めていけば良いのか。

交渉において最低限理解しておかなければならない事柄や実践の方法を、『**模擬交渉演習**』を通じて体験的に学習していただき、交渉力の強化を目指します。



日時

2022年 8月 4日（木） 13:30～16:30

形式

ZOOM ウェビナー

参加費

無料

定員

40名（人数限定）

こんな方におススメ：“交渉”がどうも苦手だと思っている方。

交渉学の生きた知識を身に付けたい方。自分の交渉の癖や弱点を発見し、交渉力を向上させたい**全ての部門の方に**。人数限定（40名）。

講師

東京富士大学 経営学部 教授

隅田 浩司氏

専門は、経済法、国際経済法、交渉学。東京大学先端科学技術研究センターMOT（技術経営）プログラム開発委員、東京大学先端科学技術研究センター特任研究員などを経て、現職。慶応丸の内シティキャンパス客員コンサルタント、慶應義塾大学グローバルセキュリティインスティテュート客員上席研究員、日本経団連グリーンフォーラム講師、などを歴任。



著書として、『プロフェッショナルの戦略交渉術』（日本経団連出版）、『ビジュアル解説 交渉学入門』（日本経済新聞出版社、共著）、経済法、交渉学関係論文など。

お申込み

- ・[こちら](#)よりお申し込み下さい。（締切）7月26日（火）
- ・複数でご参加の場合お申込みは1名ずつお願いします。
- ・お問い合わせ
（一社）日本自動車部品工業会 国際部 日高、土居
03-3445-4213、chizai@japia.or.jp

講演内容

| 時間 | 内容 |
|-----------------|-----------------|
| 13:30 ～15:00 | 講義 |
| 15:00 ～15:30 | 模擬交渉演習（2人1組） |
| 15:30 ～16:30 | グループによる演習の振り返り等 |

- ➔演習で使う題材は、知財や自動車部品業界とは特に関係ない内容ですので、どの部門の方でも参加できかつコンプライアンス上のご心配もありません。
- ➔模擬交渉演習をおこないますので、カメラ及びマイクが使用できる方のみご参加いただけます。
※スケジュールやプログラムは、当日の進行状況により変更される場合がありますので、予めご了承願います。