

## 『交渉力養成講座（応用編）』

実際の交渉場面で、どうすれば自社の利益を最大化する合意を形成できるか、同時に取引相手の利益や満足度を高めるにはどのような交渉のマネジメントが必要かについて学びます。

本編では、過去、実際に行われた交渉の実例を素材とした模擬交渉、ディスカッション事例を使用し、まさにビジネスのリアルな現場での交渉を体験して頂きながら、交渉のマネジメント力強化を目指します。



日時

2022年 8月 31日（水） 13:30～16:30

形式

ZOOM ウェビナー

参加費

無料

定員

20名（人数限定）

**こんな方におすすめ：**交渉力養成講座（入門編）を受講済みの方。交渉の質を高め自分の交渉力に更に磨きを掛けたい**全ての部門の方に**。人数限定（20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）8月22日（月）
- ・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](mailto: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。