



Project Management - Advanced Negotiation



プロジェクト・マネジメント・セミナー

ねらい
異なる力関係や弱点を持つお互いの立場の中から、プロジェクトを成功させ相互に有益な関係作りをめざすための交渉の仕方を学ぶ。
主な学習ポイント
<ul style="list-style-type: none"> → 基本的なネゴシエーション・テクニックの振り返り → ネゴシエーションのための論理的問題解決技法の応用 → プロジェクト成功のための制約の管理 → 不公平な戦術や不正工作、激しい感情の取り扱い
内容と期待効果
<p>Unit 1: ネゴシエーションの基本</p> <ul style="list-style-type: none"> - 相手の真の利害を見出す - 複雑に混乱した話の内容を理解する - あらゆる譲歩を利益と交換する <p>Unit 2: 問題解決</p> <ul style="list-style-type: none"> - 複雑で難しい状況でのネゴシエーションで、論理的でステップ方式の手順の応用を使う - オプションを考え出すために創造的問題解決技法を使う - 相互満足のためにオプションを評価する <p>Unit 3: プロジェクト・ネゴシエーション</p> <ul style="list-style-type: none"> - 成功に導く提案の心理を学ぶ - プロジェクトを成功させるための範囲の調整とリソースの交換をする <p>Unit 4: 戦術、不正工作、激しい感情</p> <ul style="list-style-type: none"> - 不正なネゴシエーション戦術に対する効果的な対処法を使う - 冷静に激しい感情に対処する
対象者と研修条件
<ul style="list-style-type: none"> → プロジェクト・マネージャー (経験者・未経験者を問わず) → エンジニア、技術専門スタッフ、プロジェクト専門家など → ロジスティックや管理サポートスタッフ → 人数: 6 ~ 12名 (基本) → 参加者英語レベル: TOEIC 600以上 (基本) → 形態: 2日間集中

1日目	
9:00	Seminar Introduction and Overview Lecture 1 - Negotiation Fundamentals -Four Phase Process -Questioning/Uncovering Interests: Exercise -Active Listening/Summarizing: Exercise -Trading Concessions: Exercise -Making Counterproposals: Exercise
13:00	Lecture 2 - Problem Solving Process -Issue Identification -Fact Finding -Option Generation -Selection & Evaluation -Planning, Implementation & Monitoring Workshop Role-Play: Problem Solving in Negotiation -Apply process to complex negotiations -Creative Option Generation -Evaluate Options for Mutual Satisfaction Role-Play Review (Feedback & Group Discussion)
18:00	
2日目	
9:00	Lecture 3 - Project Negotiation -Control Scope; -Adjustments and Trade-offs -Control Change -Skills vs. People -Value Propositions: Exercise Workshop Role-Play: Project Trouble -Make Scope Adjustments and Resource Trade-offs for project success
13:00	Role-Play Review (Feedback & Group Discussion) Lecture 4 - Tactics, Dirty Tricks & Strong Emotions -Handling Dirty Tricks -Reflective Listening: Exercise -"I" Statements: Exercise -Reframing Discussions: Exercise Workshop Role-Play: Dirty Negotiation Tricks -Handling Dirty Tricks & Strong Emotions Role-Play Review (Feedback & Group Discussion) Seminar Review: Lessons Learned
18:00	

GLOBALINX CORP

International Training Consultants Since 1968
 ハイ・ポテンシャルな国際企業人を
 育て個人と組織の成長を応援します
www.globalinx-itc.com