

経営幹部のための交渉力強化セミナー

リーダーシップを発揮し、ビジネスシーンのあらゆる対話者と「相手方と自分方が互いに満足できる(WIN-WIN)交渉」を実践するためのコミュニケーション手法を学ぶ

顧客やサプライヤーとの交渉、社内的な交渉など日々の業務は交渉の連続で、様々な利害関係をもつ相手と交渉する力が必要とされています。特に経営幹部にとって「交渉力」はビジネスの競争力を高め、経営の安定性を増すために欠かせないスキルです。

本セミナーでは、交渉を「合意形成、相互の関係性強化・発展のための、思考プロセスとコミュニケーション」と捉え、交渉を行う上で重要となる「傾聴力」、「対話力」について学び、演習ケースを用いて交渉のトレーニングを行うことで、駆け引きに陥らず、相互発展を実現する、真の交渉力を身につけます。

と き 2025年 9月 12日(金)
10:00～16:30

講 師 慶應義塾大学名誉教授(特任教授)
大学院大学至善館教授
ハーバード大学国際交渉学プログラム・
インターナショナル・アカデミック・アドバイザー
一般社団法人 交渉学協会 理事長

と ころ 高松商工会議所会館
5階 501会議室
高松市番町2-2-2 TEL087-825-3500

たむら じろう
田 村 次 朗 氏

- 対 象**
- 経営者・経営幹部
 - 社内外の関係者(顧客、取引先、自社の役員や社員)との交渉スキルを高めたい、あらゆる部門の管理者、担当者

セミナープログラム

1. 交渉力の基本

(1) 交渉力の講義I

- ・経営幹部に求められる交渉力
- ・アンカリング等に対応する論理
- ・交渉の事前準備(「SMART」を用いて)
- ・交渉の現場での注意事項／陥りがちな罠

(2) 交渉力の演習 I

【演習ケース: 動画メディアの新規立ち上げ交渉】

- ・模擬交渉に向けた作戦会議
- ・模擬交渉の実践
- ・感想共有
- ・解説

2. 交渉力の応用

(3) 交渉力の講義II

- ・協議事項
- ・コンフリクト・マネジメント
- ～トラブルや対立にどう対応するか～

(4) 交渉力の演習II

【演習ケース: αリゾート】

- ・模擬交渉に向けた作戦会議
- ・模擬交渉の実践
- ・感想共有
- ・解説

【おすすめの書籍】 以下の講師著書をお読みいただいたうえでセミナーにご参加いただきますと、より理解が深まります。

- ・『戦略的交渉入門』共著／日経文庫
- ・『「リーダーシップ基礎」入門 傾聴力・対話力・交渉力・説得力を鍛える!』／東京書籍
(「交渉力」だけではなく、「交渉力」を発揮するうえで必要な「傾聴力・対話力・説得力」についても大変分かりやすく簡潔に記載されています。)

※ 予習は必須ではございません。また、当本部より上記書籍の配布予定はございません。



四国生産性本部
SHIKOKU PRODUCTIVITY CENTER

申込要領

講師紹介

参加費 (1名様につき)

会 員	一 般
【3月末迄にお申し込みの場合】 「早期申込割引」適用※ 26,730円	35,200円
【4月以降お申し込みの場合】 29,700円	
※別途、3名以上参加で 「複数割引」の特典もあります。	

※参加費には、テキスト代、昼食(お弁当)代、消費税を含みます。
※「早期割引・複数割引」の詳細内容については、
当本部ホームページ(<https://www.spc21.jp/>)
にてご確認ください。

お申し込み 方法

当本部ホームページ(<https://www.spc21.jp/>)
よりお申し込みください。
参加者の変更、キャンセルも同様です。
ただし、9月11日(木)以降のキャンセルに
ついては、参加費の全額を申し受けますので、
代理の方のご参加をお願いします。

お申し込み 期 限

2025年 9月 10日(水)

ただし、定員になり次第締め切らせていただきますので、お早めにお申し込みください。

参加費の お支払い 方 法

セミナー終了後、連絡担当者様宛に請求書を
郵送いたしますので、四国生産性本部の指定口座
へお振り込みをお願いいたします。
なお、恐れ入りますが、振込手数料は貴社にて
ご負担願います。

お申し込み お問合せ先

四国生産性本部

〒760-0033 高松市丸の内2番5号(コンデンビル)
T E L (087)851-4262 F A X (087)851-4270
HP : <https://www.spc21.jp/>
E-mail : toiawase@spc21.jp

個人情報の取扱いについて

- 参加申込によりご提示いただきました個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。
なお、当本部個人情報保護方針の内容については、当本部ホームページ(<https://www.spc21.jp/>)をご参照願います。
参加されるご本人、申込責任者の皆様におかれましては、内容をご確認・ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
- 個人情報は、本セミナーに関わる参加者名簿等の作成ならびに当本部が主催・実施するサービスのご提供や事業のご案内のために利用させていただきます。但し、法令に基づく場合などを除き、第三者に開示、提供することはありません。
- 個人情報の開示、訂正、削除については、総務広報部個人情報保護担当窓口(TEL 087-887-0512)までお問い合わせください。

慶應義塾大学名誉教授(特任教授)
大学院大学至善館教授
ハーバード大学国際交渉学プログラム・
インターナショナル・アカデミック・アドバイザー
一般社団法人交渉学協会 理事長 たむら じろう

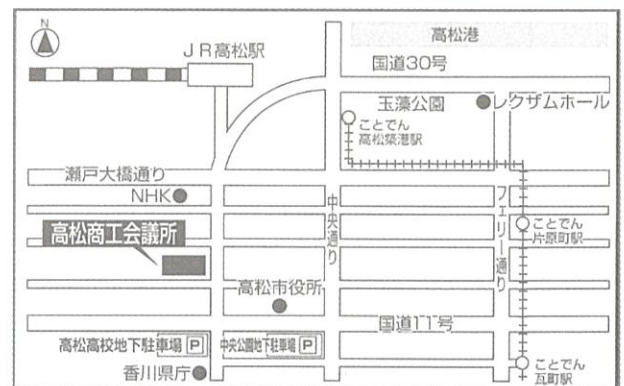
田村 次郎 氏

ハーバード大学ロー・スクール修士課程、慶應義塾大学大学院
法学研究科民事法学専攻博士課程。弁護士。
専門は経済法、国際経済法、および交渉学。日本における交渉学
の第一人者。
各省庁の委員等を務めるとともに、日米通商交渉、WTO(世界貿易
機関)交渉等に携わった経験を持つ。ダボス会議(世界経済フォー
ラム)の「交渉と紛争解決」委員会の委員を務める等、最前線に
おける国際交渉の活躍経験もある。
一方で、実務教育としての「交渉学」及び「リーダーシップ教育」
の研究・開発に取り組んでいる。

【著書】

- 『戦略的交渉入門』共著/日経文庫
- 『「リーダーシップ基礎」入門 傾聴力・対話力・交渉力・
説得力を鍛える!』/東京書籍
- 『ハーバード×慶應流 交渉学入門』/中公新書ラクレ
- 『リーダーシップを鍛える「対話学」のすゝめ』共著/東京書籍
- 『13歳からの対話力』/くもん出版

会場案内図



高松商工会議所会館

高松市番町2-2-2 TEL(087)825-3500

交通

- JR高松駅より徒歩で12分、車で5分
- 高松中央ICより車で20分

駐車場

近隣の高松中央高校地下駐車場、及び中央公園地下駐車場をご利用
ください。(有料、徒歩で5分)
※会場駐車場は関係者限定の為、駐車はご遠慮ください。

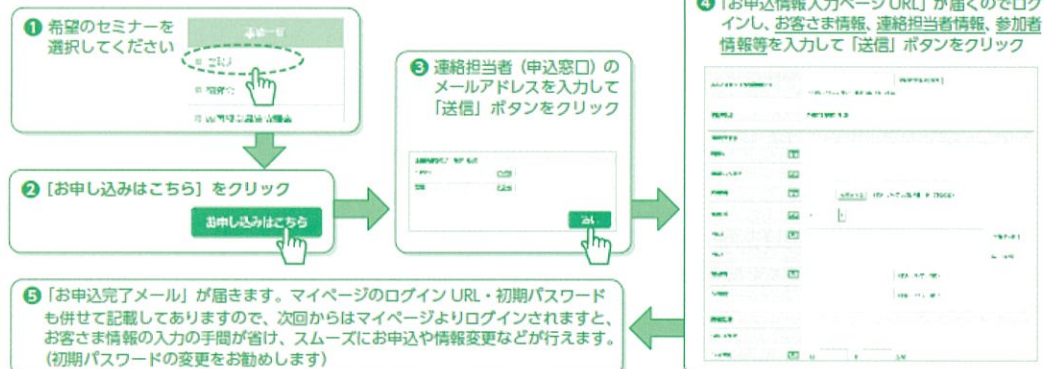
参加申込方法

当方部のホームページから以下の手順でお申込ください。

※メールアドレス単位で「マイページ」を作成し、お申し込みいただく事となっています。

既にマイページをお持ちの方はマイページからログインしてお申し込みください。

【マイページをお持ちでない方のお手続き方法】



※30分以内にお申込完了メールが届かない場合は受付ができていない可能性がありますので、当本部までお問い合わせください。