新企画

四国生産性本部
SHIKOKU PRODUCTIVITY CENTER

WIN−WINの結果へと導く 交渉力強化セミナー

～ビジネスのあらゆるシーンに活かせる「交渉力」を磨く～

交渉力とは、
「交渉」「商談」「打合せ」において「交渉」を「勝ち取る」テクニックではありません

交渉で重要なことは、相手との巧みな話術での駆け引きではなく、
対話を通して他者視点を持ち、自分だけでなく相手も納得ができる交渉を行うことです。

勝ち負けだけにこだわって合意に達せないことや、交渉相手に圧倒され、その場を収めるためだけに容易に譲歩をしてしまうなど、自身の感情に左右されてしまうことがあります。
交渉相手とより良い関係を築くためには、対話を通して双方にとって新しい価値を生み出すことが重要です。

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」ととらえ、交渉を行う上で重要となる「傾聴力」、「対話力」について学び、実際に交渉のトレーニングを行うことで、勝ち負けや駆け引きに陥らず、相互発展を実現する、真の交渉力を身につけます。

ビジネスシーンのあらゆる対話者と「双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

● 日　時 ●
2024年9月12日(木)
10:00～16:30

● 会　場 ●
レクザムホール（香川県県民ホール）
小ホール棟4階　大会議室
高松市玉藻町9-10　TEL.（087）823-3131

● 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
田 村　次 朗　氏

● 対象者 ●
あらゆる部門の
管理者（課長クラス）・リーダー・中堅社員
・社内外の関係者（顧客、取引先、他部門）との交渉スキルを高めたい方

セミナープログラム（予定）

交渉を行う上で重要になる傾聴力、対話力を午前中に実施し、基礎固めをした後、
午後に実際に交渉のトレーニングを行います。
演習ケースの実践・講師からの解説を通して、体感的に学習いただけます。

1.交渉力を支える傾聴力・対話力

（1）傾聴力の演習
・自己紹介セッション

（2）対話力とは何か？
・対話のポイント
・意思決定のための「SPICE」

（3）対話力の演習
【演習ケース：シロクマ】
・模擬対話の実践
・解説

2. 交渉力強化に向けたトレーニング

（1）交渉力の演習I
【演習ケース：自動車部品会社】
・グループディスカッション
・解説

（2）交渉力の講義I
・パワープレイに対処するための論理力
・交渉の事前準備（「SMART」を用いて）
・「三方よし」の現場力

（3）交渉力の演習II
【演習ケース：化石交渉】
・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

（4）交渉力の講義II
・キューバ危機
・質疑応答

申 込 要 領

参 加 費
（1名様分・税込）

会員企業	一般企業
【3月末迄にお申し込みの場合】「早期申込割引」適用※ **26,730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。	**35,200円**

※参加費には、テキスト代、昼食代、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（水）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

2024年9月10日（火）
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。

お申し込みお問い合せ先

四国生産性本部
〒760-0033 高松市丸の内２番５号(ヨンデンビル)
ＴＥＬ(087)851-4262　ＦＡＸ(087)851-4270
HP：https://www.spc21.jp/
E-mail：toiawase@spc21.jp

講 師 紹 介

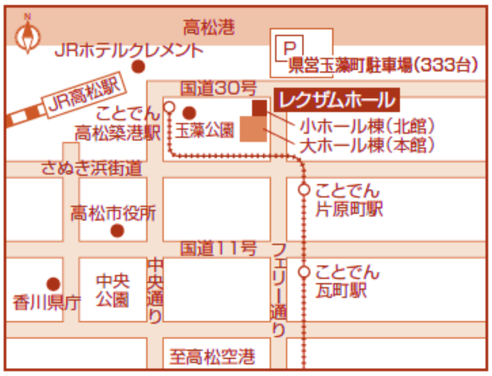
慶應義塾大学 名誉教授（特任教授）
大学院大学至善館教授
ハーバード大学国際交渉学プログラム・インターナショナル・アカデミック・アドバイザー
一般社団法人 交渉学協会 理事長

田村（たむら）　次朗（じろう） 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修了。
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。
各省庁などの委員を務めるとともに、日米通商交渉、WTO（世界貿易機関）交渉等に携わる。ハーバード大学国際交渉プログラムのインターナショナル・アカデミック・アドバイザー、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。
またその一方で、実務教育としての「交渉学」の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
- 『ハーバード×慶應流 交渉学入門』／中公新書ラクレ
- 『ビジュアル解説交渉学入門』共著／日本経済新聞出版社　他

会場案内図



レクザムホール　（香川県県民ホール）
高松市玉藻町9-10　TEL.（087）823-3131

交　通
●JR高松駅より徒歩10分
●ことでん高松築港駅より徒歩8分
●ことでん片原町駅より徒歩10分

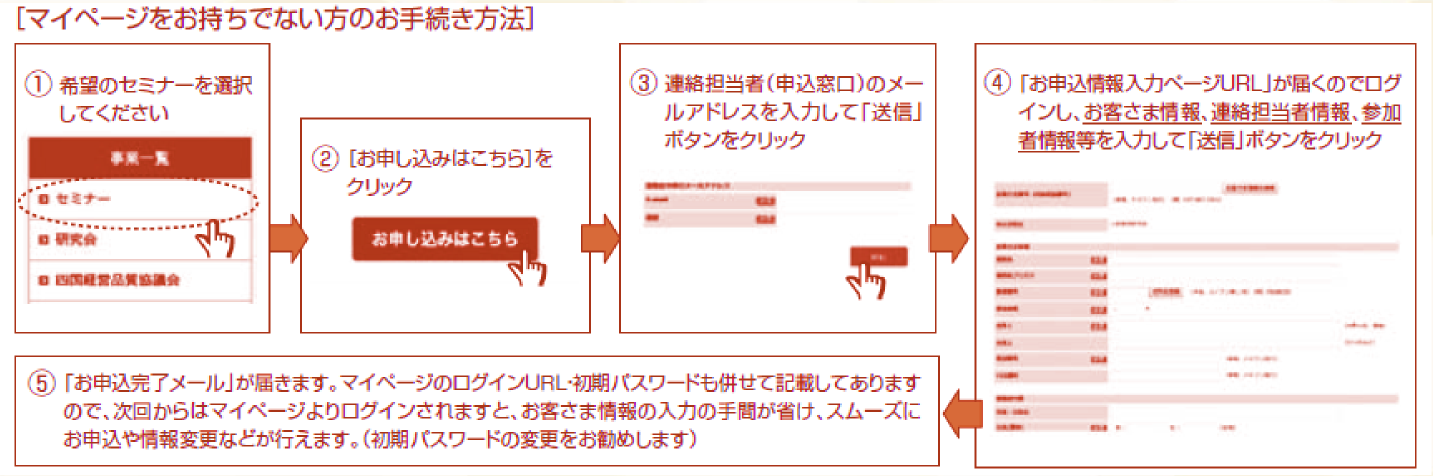
駐車場
●近くに県営玉藻町駐車場があります。（有料）

個人情報の取扱いについて

（1）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。
（2）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。
（3）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。

≪参加申込方法≫

当本部のホームページから以下の手順でお申込ください。
※2018年度の事業からメールアドレス単位で「マイページ」を作成することといたしました。
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込みください。



※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。