

【オンライン】IT技術者のためのネゴシエーション

「オンライン（Zoom）」開催研修です。



研修受講者が業務で経験する実際の交渉事例（クレーム対応、トラブル対応、新たな受注チャンスを見つけ、提案や営業活動につなぐなど）を元にネゴシエーションスキルを理論と実践により身につけます。

実際の事例を使った ネゴシエーションゲームやロールプレイにより他の方々と交流でき、楽しく身に付けることができます。

講師、他者、ビデオ等様々なフィードバックにより自己のネゴシエーションの特性が把握でき、受講者が強みを生かし、弱みを意味のないものにする方策を自ら見いだしていける内容です。

◎この研修は、全国オンライン共同開催です。

コース詳細	
研修講座コード	XS220
受講料	¥ 55,000
開催予定	3日間（12時間） 2026-09-01(火) ～ 2026-09-03(木)（オンライン受講）
開講時間	13:00-17:00
前提知識	「 コミュニケーション 」を受講していることが望ましい
対象者	業務上交渉力、提案力を必要としている方、今後必要とされる方
到達目標	<ul style="list-style-type: none">・交渉が今までよりも好きになる・顧客への簡単な提案が出来るようになる・自分一人で利害関係者との調整ができるようになる
講師	セイ・コンサルティング・グループ株式会社 田淵真理子
備考	こちらのコースはオンライン（Zoom）開催研修です。 オンライン研修の受講方法について ※事前準備として、演習テーマ「過去にお仕事で経験した最も大変だった交渉経験」について前もって考えてからご参加ください。 。

研修内容

<1日目>

0. はじめに

- ・IT業界とネゴシエーション

1. ネゴシエーションにおける3類型

- ・セルフチェックテスト
- ・交渉ゲームによる確認
- ・交渉を好きになるには？

2. ネゴシエーションの基本

- ・ネゴシエーションで最も重要なこと
- ・ネゴシエーションの5プロセス
- ・論理と心理の活用
- ・逆提案と妥協のスキル

<2日目>

3. 交渉を問題解決に変えるには？

- ・ロールプレイ

4. パイをふくらませる交渉とは？

- ・個人、グループワーク、発表、解説、ふりかえり

<3日目>

5. 事例研究1（演習）

仕様変更、クレームの対処等ユーザーの立場からのロールプレイ

- ・個人ワーク・グループワーク・ロールプレイ（3-4回繰り返す）
- ・解説・振り返り・フィードバック

6. 総まとめ

- ・自己成長のための指針

◎演習はオンラインホワイトボード使用します。なお、ご自身のPCに文章作成ソフト（例：OfficeWord、メモ帳など）をご用意いただくと入力時に便利です。

※進捗状況により変更となる場合があります。

お問い合わせ先

(株)北海道ソフトウェア技術開発機構 事業部研修課

営業時間: 平日 9:00～17:00

お問合せ: <https://www.deos.co.jp/contact>

電話: (011) 816-9700