

【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く内容です。

◎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	・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 田渕真理子
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回繰り返し）
・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