

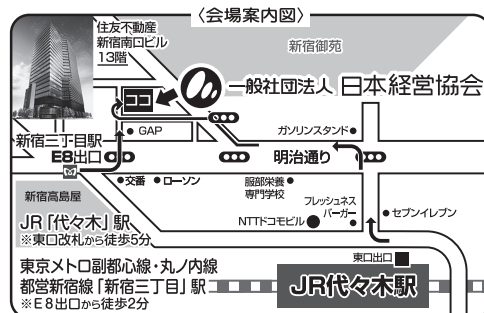
win-winの関係構築を生み出す交渉術

日時 2025年9月26日(金) 10:00~17:00 (6.0H)

参加方法 ■会場参加：日本経営協会内専用教室（右図参照）
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-31-11（住友不動産新宿南口ビル13階）
■オンライン参加：ZoomによるLive配信

講師 株式会社経営芸術総合研究所 たじま ゆうし
代表取締役 **田島 悠史 氏**

対象 ・営業担当者・マネージャーなど、価格交渉や契約交渉において成果を出したい人。
・人事・管理職など、社内の待遇交渉、社内調整の場面で役立てたい人。
・経営者など、資金調達や業務提携、報酬交渉、業務範囲、納期調整などをうまく運びたい人。



開催にあたって

全てのビジネスシーンにおいて、組織内外の利害関係者との交渉は日々、繰り返されています。そんな中、ビジネスマンにとって交渉術は必須スキルと言えます。今回は、知識的な理解だけではなく、「明日から使える技術」として習得することを狙った実践的なセミナーを開催いたします。「四つの原則」を軸に、BATNAなど、重要概念についても抑えて詳解し、ワークで実践し、知識を使える技術に磨き上げます。交渉術を知らない初心者でも対応できる内容となっております。

本セミナーのゴール

- ① ハーバード流交渉術を体系的に学び、実践的な交渉スキルを習得する。
- ② 感情や立場に左右されず、双方にとって最適な解決策を導く思考法と技術をワークを通じて体得する。
- ③ 今日からのビジネス現場で即活用できる交渉の型と自信を身につけることを目指す。

■参加料（1名様） ※テキスト・資料代などを含みます。

- ◇ 日本経営協会会員（1名）：34,100円（税込）
- ◇ 一般（1名）：41,800円（税込）

■受講お申込み方法

- 1 本会HPをWEBで検索
日本経営協会 セミナー 検索
※お申し込みは開催日の**5営業日前**までにお願いいたします。
※本会HP画面です。
- 2 「民間企業向けセミナー」からご希望の「セミナー名」を検索。
セミナーを探す
● NOMA 公開セミナー/行政官講座 検索画面
※カテゴリ（経営・行政・経済・環境・国際・その他）から絞り込み検索が可能です。
● 民間企業向けセミナー ● 自治体向けセミナー ● 各種法人・士業向けセミナー ● 改善・提案セミナー
クリック
- 3 ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み。
※テキスト・資料の送付先が、ご連絡先と異なる場合は「連絡事項」部分に送付先住所をご入力ください。
- 4 お申し込み完了後、申込確認メールが届きます。

■参加料金お支払い方法

お申込み後、振込口座名を記載した請求書、参加券をご連絡担当者にお送りします。なお、開催5営業日前までに届かない場合は必ず電話にてご確認ください。

振込み手数料は貴社（団体）にてご負担下さい。また、領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきます。

■キャンセルについて

会場参加：開催日の3営業日前～前日のキャンセルは参加料の30%、開催当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%を申し受けます。

オンライン参加：開催日の5営業日前～当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。

■オンライン参加について

ZoomURL及びID・パスワードは、実施日の5営業日前以降にご連絡担当者宛、メール送信します。

- ・セミナーの録音、録画、映像のスクリーンショット等は固くお断りしております。また、自ら又は第三者を通じて、セミナー動画およびテキスト・資料の転載、複製、出版、放送、公衆送信その他著作権、知的財産権を侵害する一切の行為をしてはならないものとします。
- ・本セミナーにお申込み登録をいただいていない方のご受講は固くお断りしております。

■その他

参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

プログラム内容

1. 交渉の基本

- 交渉が必要となるケース
- ハーバード流交渉術（原則立脚型交渉）とは？
- ハーバード流交渉術における「良い交渉、悪い交渉」とは？
- 他の交渉術について

【アイスブレイク】「交渉」に関する最近気になった事例について話し合う

2. 原則1：人と問題を切り離す

- 良い交渉を生み出すための三つのポイント
- 不利な感情を生み出す「5つの基本的利益」とは？
- 感情的な問題にどのように対処するか？
ケースメソッドの紹介
- 交渉の基盤となる「6つの傾聴テクニック」とは？

【ワーク】「人と問題」が切り離せなかったケースを振り返る

3. 原則2：条件や立場でなく双方の利益に注目する

- 本当の利益を明らかにする4つのメソッド
- 利益にフォーカスしたハーバード流交渉メソッド

【ワーク】双方の利益を見つけるワーク

4. 原則3：双方の利益に配慮した複数の選択肢を考える

- 複数の選択肢を見出す4つの思考プロセス
- 複数の選択肢を見逃す4つの思考

- 複数の選択肢を生み出すための多彩な手法
- 【ワーク】ブレインストーミングを試みる

5. 原則4：意思によらず客観的基準に基づく解決にこだわる

- 客観的基準とは何か？
- 客観的基準に重要な三つのポイントとメリット
- 客観的基準を使うためのプロセス

【ワーク】客観的基準になり得る要素を洗い出す
【総合ワーク】ハーバード流交渉術を使って交渉してみる

6. 交渉決裂に備える

- BATNA（交渉決裂時のベストな行動）とZOPA（交渉可能領域）を理解し、作成する
- ハーバード流「交渉の柔術+α」とは？
- 三つの「汚い交渉戦術」とそれに対する対抗手段

【ワーク】BATNAを設定する

7. まとめと振り返り

- ハーバード流交渉術の総括

【振り返り】明日からの自分にどのように使えるか？

ご参加にあたってのお願い

- ◆グループワークを実施するため、オンライン参加の皆様は、ビデオ、マイク付きのPCでご参加ください。
※ビデオ・マイク機能のないPCでのご参加は、ご遠慮いただきます。ご了承ください。
- ◆ZOOM参加時には、お名前表示を法人・学校名＋名字（例 ABC法人＋山田）にご変更ください。

左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

講師プロフィール

株式会社経営芸術総合研究所 代表取締役 **田島 悠史氏**

1982年東京都町田市出身。慶應義塾大学大学院後期博士課程政策・メディア研究科修了・中小企業診断士。大正大学表現学部准教授。文化芸術マネジメントや教育改革の専門家として、企業・大学・行政の幅広い現場で交渉や合意形成を実践・支援してきた実績を持つ。とりわけ、芸術団体の経営や大学改革において、利害の異なる関係者の調整を数多く経験。講師としても20代から3000回以上登壇し、大学教員として学生満足度トップ層に贈られる「グッドティーチャー賞」を複数回受賞。大手企業研修や自治体セミナーの講師も務め、交渉・プレゼン・対話術などのテーマで高い評価を得ている。現在は大学教育機関に加え、企業・NPO・行政との連携を通じて、「人と組織の合意形成を促進する仕組みづくり」に取り組む。交渉に苦手意識を持つ人でも、自信を持って使えるようになる実践的スキルの提供に力を入れている。

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせ下さい。



年間
案内

年間の講座スケジュールを本会HPで公開しております。

※本会HP画面です。

TOPICS 事業のトピックスやさまざまなお知らせ

民間向けセミナー：
令和7年度（2025年度）「年間開催計画」

本部事務局（東京） 関西本部 / 中部本部 / 九州本部 / 北海道本部

クリック



新規講座や申込を開始したセミナーを定期的にご案内しております。興味のある方はぜひご登録をお願いいたします。



ご登録はこちら➡

メールマガジン
登録用QR