

中堅社員・管理職の方向け

交渉力強化研修

定員
50名

成功する交渉スキルを身につける

到達目標

- ・ お互いがWIN-WINになるような交渉力を身につける
- ・ 職場内外で起こる複雑な問題を効果的に解決できる力を身につける

こんなお悩みにアプローチ

- ✓ 交渉の落としどころが分からない
- ✓ 職場内外において対立する相手にこちらの意図、目的を伝え、上手に折り合いをつけたい

1 日々直面する交渉とは？

- ・ ビジネスにおける交渉とは
 - (1) 交渉の成り立ち
 - (2) 特別ではない交渉術-まずは分析、まずはコミュニケーション
 - (3) 交渉とは単なる勝ち負けではない！
- ・ 人間関係？問題解決？交渉の種類とは

2 勝ち負け？WIN-WIN？交渉のスタイルとは

- ・ 交渉にもスタイルがある
- ・ 一つとは限らない交渉の着地点

3 交渉力獲得のために

4 交渉の進め方

- ・ 交渉戦略立案に欠かせないステップ
- ・ 交渉実践チェックリスト
- ・ これが決めて：あなたのBATNAと交渉相手のBATNA

5 交渉力強化のために：効果的な交渉のプロセス

6 まとめ！交渉演習「WIN-WIN交渉を目指して」

日時

2025
12/3 (水) 10:00～17:00
※受付開始 9:30～

受講料

ひろぎんカレントクラブ プレミアム会員・スタンダード会員	21,000円
ベーシック会員	24,000円
非会員	30,000円

会場

ひろぎんキャリア共創センター 5階セミナールーム

〒732-0804
広島市南区西蟹屋一丁目1番18号

アクセス

- ・ JR広島駅 徒歩11分
- ・ 広電 的場町電停 徒歩8分
- ・ 荒神町バス停 徒歩1分

※駐車場はございませんので、お車でのお越しはご遠慮ください。



株式会社Y'sオーダー 代表取締役



講師 藤野 祐美氏

ミルタカメラ（現コニカミノルタ）、P&G勤務を経て、世界最大の水産飼料会社の日本法人立ち上げに参画。更に関連会社2社を立ち上げ、取締役就任。アジア太平洋地域人事統括として、組織・人材開発に従事。独立後、企業立ち上げからマネジメントまでの経験をもとに、グローバルリーダーから女性リーダー育成を中心に人材育成分野にてコンサルティング業務を展開。

本セミナー
申込QRコード



その他申込方法・詳細は裏面をご覧ください

インターネット申込フロー

ひろぎんヒューマンリソースHPよりお申込みください。

※QRコードを読み取っていただくとSTEP4からお進みいただけます。

STEP
1

『ひろぎんヒューマンリソース株式会社』で検索します。
HP URL → <https://www.hirogin-hr.co.jp>

STEP
2

HPを開いて **セミナー情報** を選択します。

STEP
3

セミナー一覧より該当のセミナーを検索・選択します。
一覧 URL → <https://www.hirogin-hr.smktg.jp/public/>

STEP
4

申込フォームより必要事項をご入力ください。(会員・人数)

STEP
5

お申込責任者様に申込完了のメールが送付されます。

受講票

開催1週間前にご登録メールアドレスに配信します。
印刷のうえ当日ご持参ください。

振込方法

申込受付完了後に別途送信する請求書に表示の金額をお振込みください。
※振込手数料がかかります

受講取消

お申込完了後に受講を取消される場合
以下の区分に準じてキャンセル料を申し受けます。

開催7日前～前日 → 受講料40% ※日数…土日・祝日を含む
開催日当日 → 受講料全額

その他

定員になり次第、申込を締切らせていただきます。
※開催日1ヶ月前時点において、お申込みが10名未満の場合は
中止とさせていただくことがあります。予めご了承ください。

【お客様の個人情報の取扱いについて】

申込書にご記入いただいた情報は、当グループからのセミナー等に関する各種連絡・情報提供のために使用します。

お問い合わせ先

☎ 082-262-5151

ひろぎんヒューマンリソース株式会社
広島市南区西蟹屋1丁目1-18