



# 10月 ピックアップセミナー



成果につながる「交渉力」向上 【オンライン受講可】	仕事を成功に導く「巻き込み力」向上 【オンライン受講可】
10/5(火) 10:00-16:30	10/6(水) 10:00-16:30
<p>“交渉力”が求められる場面は様々です。本セミナーでは、プロジェクトや社内調整(部門間調整)に課題を抱える方のコミュニケーション技術、口頭表現、また、お客様との様々な交渉に対応できる技術を習得します。“交渉力”を身につけ、相手も自分もお互いが納得いく結果を導き出しましょう!</p>	<p>仕事は一人では完結しません。本セミナーでは自身が求められている役割を認識し、上手に周りを巻き込みながら成果を出していく力を習得します。また、自分や会社を取り巻くステークホルダーとのより良い関係について考えます。多くの人を“巻き込む”ことで、今よりもさらに円滑に仕事を進め、成果に結び付けましょう!</p>
<p>【概要】 交渉はお互いの関係をより強固にするものです。交渉力を強化し仕事の成果をさらに高めます</p> <p>&lt;講義・ワーク&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 交渉力とは ▶交渉とは何かを理解し、WinWin の関係を目指す</li> <li>2. 交渉の心構え</li> <li>3. 交渉の基本要素と枠組み</li> <li>4. 交渉の実際 ▶交渉のステップやゴールの設定、落とし穴について</li> <li>5. 交渉に役立つコミュニケーション演習</li> </ol>	<p>【概要】 周囲を上手に巻き込んで仕事の成果を出していくためのポイントと関係作りを学びます</p> <p>&lt;講義・ワーク・ロールプレイング&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 巻き込み力を理解</li> <li>2. 自分を取り巻く環境</li> <li>3. 自己認知と他者理解</li> <li>4. 上司を巻き込む力を高める</li> <li>5. 後輩を巻き込む力を高める</li> <li>6. 他部門を巻き込む力を高める</li> <li>7. 社外との関係</li> </ol>
<p>講師：高木 奈穂 キャリアデザインネットワーク株式会社 代表</p>	<p>講師：高木 奈穂 キャリアデザインネットワーク株式会社 代表</p>
<p>地総研会員：16,500円(税込) 一般会員：22,000円(税込)</p>	<p>地総研会員：16,500円(税込) 一般会員：22,000円(税込)</p>

詳細は HP 及びセミナーガイドをご覧ください。

※ 新型コロナウイルスに係る県内の感染拡大の状況次第では、やむを得ずセミナーを中止させていただく場合がございますので、予めご了承ください。

★会場：くまもと森都心プラザ 2F 肥後銀行セミナールーム

<問い合わせ先> 肥銀ビジネス教育株式会社

〒860-0017 熊本市中央区練兵町一番地

E-mail seminar-info@higinbk.co.jp

TEL：096-326-1122 FAX：096-326-1131

~facebook 公開中~

お申し込み方法

ホームページよりお申し込みください。

肥銀ビジネス教育 検索

<http://higinbk.co.jp/>

