

Negotiation Course

(欧米流交渉術を学ぶ)

コース概要

交渉に対する考え方は日本人と欧米人では大きく異なります。日本人同士で交渉を行う場合、今後の人間関係を荒立てない為にも出来る限り争いを避け、馴れ合いで行いがちです。対して欧米人同士の交渉は敵対者間の戦いになる場合が少なくありません。その為、日本人同士のみで交渉されてきた方がはじめて欧米人を相手に交渉を行うとき、大きなリスクが伴います。

交渉力は経験によってのみ身につくとよく言われます。これは間違いありません。しかし、「価格・条件はこちらから切り出すべきか」「こちらから切り出す場合、どの程度吹っかければ良いのか」「今合意にしそうな条件よりお互いベターなものを作れないかどうか」など、経験に裏付けられた理論を知っていた方が、同じ交渉経験を積んでいくにしても学習カーブ(Learning Curve)が全く変わってきます。

本コースは米国Virginia大学Darden Graduate School of Business (経営学修士課程・MBA) で実際に行われている看板コース (Bargaining and Negotiating Course) をビジネスに携わる日本人向けにアレンジしたものです。北米在住のビジネス経験豊富なMANABI.st講師陣と1対1で電話による交渉(Negotiation)を合計5本行っていただき、各交渉を通じて交渉理論を学んでいただきます。また、レッスンを通じて論理立てて相手を説得するトレーニングを積むことが出来る為、より高いレベルでの英語コミュニケーション能力が身につきます。

交渉理論は欧米人でもMBA (経営学修士) 取得者や特別な研修を受けた方でない限り、習得している方は多くありません。よってコースを終了された方は今後、欧米人相手に自信を持って交渉を進めることが出来るでしょう。

本コースでは、貴方と交渉相手 (弊社講師陣) にそれぞれ別々の役割・状況が与えられます。あらかじめ交渉相手の状況(手の内)を知ることは出来ません。例えばケース2の交渉では車の売り手と買い手に別れ、売却・購入価格の交渉をしていただきます。ケースの概要は以下の通りです。

- ケース 1: Myerson Industries -- Centralia Construction (建設請負契約交渉)
- ケース 2: Richard Mayo -- Alex Smith (自動車購入・売却交渉)
- ケース 3: Mark Foley -- Basey Associates (就職給与交渉)
- ケース 4: Bender Corporation -- City of Springfield (不動産開発Project交渉)
- ケース 5: Akron Foundry -- RMC: Hydra (部品供給交渉)

すべてのケースは実際に起こった事例を元に作られており、その状況を再現することによって実際の交渉におけるプレッシャーを感じていただけるようになっております。また、約25組の現役MBA学生による交渉結果を踏まえ、自分がどれだけうまく交渉できたかをランキングで表示されます。

各交渉終了後、ケース毎に解説が用意されています。解説書には交渉相手のデータ(手の内)が含まれておりますので各交渉が終了するまでは絶対に読まないで下さい。

評価について

各交渉は実際に現役のMBA学生25組が行っております。まず、この25組の交渉結果を踏まえ、貴方がどれだけうまく交渉できたかの順位が表示されます。A制限時間内に合意に至らない場合はN/Aと表示されます。また、Negotiation結果以外にも下記の4点における貴方のパフォーマンスを交渉相手の先生が評価を行います。

1. Listening Skills

きちんと相手のArgumentを理解できていると相手を感じたか。

2. Speaking Fluency

適切なVocabulary、Phrase等を用い、簡潔に自分のいいたいことを相手に伝えられたか。

3. Preparation

Negotiation exerciseを十分に準備が出来たと相手を感じたか。

4. Logic

Argumentがロジカルなものであったか

コース予約方法

本コースは企業研修用コースである為、通常レッスンとは予約の方法が異なります。個人での受講をご希望される場合はsupport@manabi.stまでご連絡下さい。

推薦図書

Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving in (Roger Fisher, William Ury著)

ケース毎の解説書で、本書の論点はほとんどカバーされていますが、より深く交渉理論を学びたい場合は本書を読むことをお勧めします。尚、本書には翻本(タイトル:ハーバード流交渉術 知的生きかた文庫)が出ておりません。