



## 目次

- 狙い
- 研修のコンセプト
- 研修の導入効果
- 研修の全体像と内容
- タイムテーブル
- 研修の特長
- 講師プロフィール
- 受講者の声

# 研修の狙い

ネゴシエーションをうまく進めていくために必要なマインドの育成と、シナリオ力・コミュニケーション能力の強化を図り、「交渉で勝てるようになる基礎」を固めていきます。

1. 【交渉マインド】交渉に臨み、良い結果を得てくるための基本的な考え方・交渉の捉え方を学ぶ
2. 【シナリオ構成】交渉を円滑に進め、双方にメリットがあり、お互いが気持ちよく「Yes」といえるようなシナリオを練る力を高める
3. 【コミュニケーション力】交渉シナリオに沿ってネゴシエーションを進めていけるのに必要な、交渉コミュニケーションを学ぶ
4. 【フィードバック】日々レビューするための分析眼を学ぶ

# 交渉は2つの「I」でうまくいく

交渉のためのポイントは数多くありますが、短期間で結果を出していくためには、重要ポイントに絞って力を入れていくのが得策です。

では、交渉をうまく運ぶためには、何に注力すればよいのでしょうか？

ズバリ、交渉の重要ポイントは2つの I で表せます。  
2つの I とは、イメージングとイニシアティブ。

交渉は、交渉相手と対面する前から始まっています。  
相手の状況と自分の状況をしっかり分析したうえで、交渉のシナリオを練る。  
そして、そのシナリオを具体的なトークのレベルまで落とし込んでいく。  
ここまでがイメージングの領域。

シナリオが十分に練れたならば、あと差がつくのはコミュニケーションスキルです。  
交渉の手綱を握り、コミュニケーションの場をリードしていく。  
これこそが、イニシアティブを取るということ。

ネゴシエーション研修では、この2つのIを高いレベルで実現する方法をお伝えしていきます

Imaging  
Initiative

# 意識の向上・スキルの向上・日々の活用 この3つによりスキルは定着します

### 【交渉への意識向上】

**交渉に対して、積極的に取り組む態度が身に付きます**

この研修では、日本人の特性に応じた『相手の感情をケアした友好的ネゴシエーション』の技術について学んでいくので、無理なく実践することが可能です。

そのため、これまで「欧米的なタフ・ネゴシエーション」をイメージしているときには尻込みしていた受講者でも「交渉はそれほど特別なことではない」と感じる事ができ、積極的になることができます。

### 【交渉スキルの向上】

**必要なスキル・能力が総合的に身につきます**

交渉を円滑に進め、Win-Winのゴールを実現するために必要な2つのスキル「シナリオ構築力」「交渉コミュニケーション力」の両面を研修ではトレーニングします。

これを通じて、交渉における苦手をなくし、総合的に交渉スキルを高めていくことができます。

### 【日々の活用と成長】

**使いやすい交渉シナリオのフォーマットとフィードバック**

研修の中で、活用しやすい「交渉シナリオを練るためのフォーマット」を提供します。使いやすいツールが存在することで、講義内容は日常で活用され、そのなかでスキルがブラッシュアップされていきます。

また、自分がおこなった交渉に対して、良い点・改善点のフィードバックをおこなう方法も指導しますので、その伸び率は非常に高いものが期待できます。

# 研修の全体像

## 交渉の基本原則

### 交渉の正しいあり方

- × 切った張ったのハードネゴ
- × 単なる妥協

### 交渉の目指すゴール

Big win — Small win

## 交渉のシナリオ作り

### Step1

### シナリオ プランニング

基本シナリオ  
の作成

### Step2

### シナリオ ブラッシュアップ

シナリオの  
詳細化

## 対面の交渉コミュニケーション

### 基本

### プレゼン力&ヒアリング力

信頼される話し方と聴き方

### 応用

### 応用トークテクニック

交渉術の心理学的アプローチ

- 交渉における基礎知識を学び、交渉の全体像を理解すると共に『何をどのように交渉するか』というネゴシエーションシナリオを練る方法と『実際の交渉をどのようにすすめるか』という対面交渉術について学ぶ。

# 講義内容と修得による効果

	何を学ぶのか？	修得による効果
<b>交渉の基本原則</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ ネゴシエーションスキルを学ぶ意味</li> <li>➤ <u>日本ビジネスにおける交渉の定義とは？</u></li> <li>➤ <u>交渉の「目指すゴール」はBig win – Small win</u></li> <li>➤ ネゴシエーションスキルの全体像</li> </ul>	交渉において求められるマインドとゴールを知ることにより、「交渉に対する恐れ・消極性」を取り除く。それにより、交渉に対する積極性と、スキル強化へのモチベーションが高まる。
<b>交渉の基本シナリオ作成</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ ネゴシエーションの基本プロセス</li> <li>➤ <u>交渉シナリオのフォーマット</u></li> <li>➤ 交渉における「3つの説得材料」～MET～</li> <li>➤ Win-Winのための代替案創出の考え方</li> </ul>	交渉のプロセスと交渉シナリオの立て方を知ることにより、交渉に向う際の正しい準備の仕方を知る。それにより、交渉を有利に進めることができるようになる。
<b>シナリオのブラッシュアップ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <u>シナリオを強化するイメージングの方法</u></li> <li>➤ 応酬話法</li> <li>➤ 交渉相手のニーズ・シナリオを知る</li> </ul>	一度立てた交渉シナリオを、より現場で活用しやすい具体的・現実的なものに仕上げるための方法を学ぶ。
<b>信頼される話し方・聞き方</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <u>相手に理解させる「わかりやすい話し方」</u></li> <li>➤ 相手の信頼を得る「魅力的な話し方」</li> <li>➤ 交渉におけるヒアリングの目的</li> <li>➤ <u>交渉ヒアリングの3つのスキル</u></li> </ul>	交渉コミュニケーションの基礎となる話し方・聞き方を学び身につける。それにより、交渉相手から基本的信頼を勝ち得、また交渉に必要な情報を引き出すことができるようになる。
<b>交渉の心理的アプローチ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 議論を深化・前進させるテクニック</li> <li>➤ 効果的な提案をおこなうテクニック</li> <li>➤ 相手の無理・難題をかわす方法</li> <li>➤ 相手の感情をコントロールする方法</li> </ul>	交渉で使える心理テクニックを学ぶことにより、より交渉相手から「Yes」の返事をもらいやすくなる。また、すぐ使えるテクニックを学ぶことで「早く実践で使いたい」という受講者のモチベーションも高まる。

# 多彩なワークとエクササイズ

## 何を学ぶのか？

### 交渉の基本原則

#### 過去のネゴシエーションを振り返る

過去の経験から独自の「交渉のセオリー」を考え、その思考を通じて交渉への理解を促進します。

### 交渉の基本シナリオ作成

#### 説得力トークエクササイズ

講義【3つの説得材料】の理解定着のため、講義内容に沿った説得力あるプレゼンを実践します。

#### 交渉サンプル分析エクササイズ

交渉シーンサンプルにおいてどのように講義で学んだスキルが使われているかを分析します。

### シナリオのブラッシュアップ

#### イメージングエクササイズ

シナリオをより具体化していくための「イメージング」について理解を深めるミニゲームを行ないます。

### 信頼される話し方・聞き方

#### プレゼンテーション演習

わかりやすく簡潔で、かつ魅力的な話し方ができるよう、プレゼンテーションの実践を行ないます。

#### ヒアリング・シミュレーション

講義で学んだ「多面的でポイントを突いた質問」「あいづち」を定着させるため実演を行ないます。

### 交渉の心理的アプローチ

#### 心理スキル交渉ロールプレイ

講義で学んだ8つの心理スキルに関する理解を高めるための応用ロールプレイを行ないます。

### 総括シミュレーション

#### 交渉シナリオ作成の実践

学んだ内容すべての総括として実践ロールプレイを行ないます。

それにあたり、シナリオ作成のフォーマットに沿って、交渉のシナリオを作成します。

作成したシナリオについては、他者からのフィードバックを受けます。

#### 交渉ロールプレイング

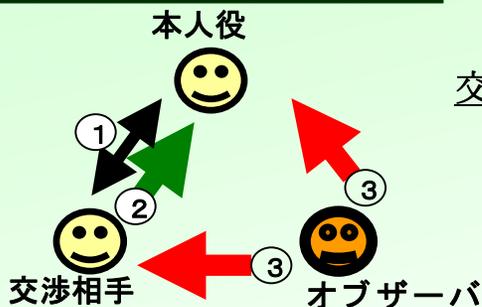
作成した交渉シナリオに基づき、実際のロールプレイを行ないます。

各人は「本人役」「交渉相手役」「オブザーバー(フィードバック係)」の3役を1度ずつ受け持ちます。

演習では①交渉の実践、②相手役からのフィードバック、③オブザーバーからのフィードバック、

の流れで進んでいきます。ポイントは②③のフィードバックです。

フィードバックの重要性については「研修の特長」にて解説しています。



# 2日コースタイムテーブル

## 1日目

### 9:00- 9:40 交渉の基本原則

- ・ **【演習】** 過去の交渉体験から学びを得る
- ・ 日本ビジネスでの交渉の定義
- ・ 交渉のめざすゴールとは？
- ・ 交渉スキルの全体像

### 9:40-11:40 交渉の基本シナリオの作成

- ・ シナリオプランニングのフォーマット
- ・ **【演習】** 説得力トークエクササイズ
- ・ 交渉における「3つの説得材料」～MET～
- ・ **【演習】** 交渉サンプル分析エクササイズ

### 11:40-12:30 昼食

### 12:30-13:00 シナリオのブラッシュアップ・詳細化

- ・ イメージングの手法
- ・ 交渉相手のニーズ・シナリオを知る
- ・ **【演習】** イメージングエクササイズ

### 13:00-14:20 **【演習】**交渉シナリオ作成の実践

### 14:20-17:00 **【演習】**交渉ロールプレイング

## 2日目

### 9:00-10:20 信頼される話し方

- ・ わかりやすい話し方
- ・ 魅力的な話し方
- ・ **【演習】** プレゼンテーション演習

### 10:20-12:00 交渉に勝てるヒアリングの方法

- ・ 交渉におけるヒアリングの目的
- ・ 交渉ヒアリングの3つのスキル
- ・ **【演習】** ヒアリングシミュレーション

### 12:00-12:50 昼食

### 12:50-14:00 交渉術の心理的アプローチ

- ・ 議論を深化・前進させるテクニック
- ・ 効果的な提案をおこなうテクニック
- ・ 相手の無理・難題をかわす方法
- ・ 相手の感情をコントロールする方法
- ・ **【演習】** 心理スキル交渉ロールプレイ

### 14:40-17:00 **【演習】**交渉ロールプレイング2

※あくまで目安です。受講者人数や研修時間等により前後することがあります。

# 短縮型 1日コースタイムテーブル

## 9:00- 9:30 交渉の基本原則

- ・日本ビジネスでの交渉の定義
- ・交渉のめざすゴールとは？
- ・交渉スキルの全体像

## 9:30-10:30 交渉の基本シナリオの作成

- ・シナリオプランニングのフォーマット
- ・交渉における「3つの説得材料」～MET～
- ・【演習】交渉サンプル分析エクササイズ

## 10:30-11:00 シナリオのブラッシュアップ・詳細化

- ・イメージングの手法

## 11:00-12:00 【演習】交渉シナリオ作成の実践

## 12:00-12:50 昼食

## 12:50-14:00 信頼される話し方・聞き方

- ・わかりやすく魅力的な話し方
- ・交渉につよいヒアリングの方法
- ・【演習】ヒアリングシミュレーション

## 14:00-14:40 交渉術の心理学的アプローチ

- ・議論を深化・前進させるテクニック
- ・効果的な提案をおこなうテクニック
- ・相手の無理・難題をかわす方法
- ・相手の感情をコントロールする方法

## 14:40-17:00 【演習】交渉ロールプレイング

※本研修の正規コースは2日です。

1日短縮コースでの実施の場合、セッションを割愛する部分がありスキル定着までのケアが十分にとれない場合があります。できるだけ2日コースの受講をお勧めします。

※左記は、モデルケースですので、受講人数や開始時間の前後等、状況によって変更の可能性があります。

# 交渉相手に気持ちよく「Yes」と言ってもらうためのシナリオ力と説得力を身につける

### シナリオとコミュニケーションの両輪を強化

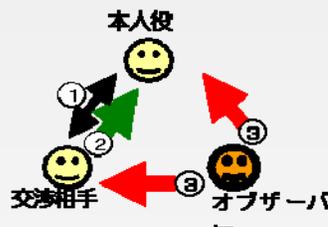
研修内では、交渉力を頭を使う「シナリオ」と体を使う「コミュニケーション」に分けて学んでいきます。

交渉時に押さえておかなければならないシナリオプランの作り方を押さえ、現場で柔軟に対応できるコミュニケーションスキルの体得を行います。

### フィードバックを重視したシミュレーション演習

演習においては「やってみる」ではなく「分析する眼を養う」ことに特に重点を置いています。分析眼さえ身につけば、日々のビジネス交渉のなかで自分でPlan-Do-Checkのサイクルをまわし成長し続けることができるからです。

そのため、分析の仕方を重点的に指導します。



### 即使える豊富な応用テクニック

受講生から特に好評なのが、交渉における応用スキルの多様さです。「合意点積み上げ法」「IF提案法」など全8種類。

実際の交渉で、状況や相手の性格に合わせて使い分けられる応用スキルを習得していただきます。

# 講師プロフィール

## 西野 浩輝(にし の ひろき)

マーキュリッチ株式会社 代表取締役  
チーフトレーナー



大阪生まれ。大阪大学大学院卒。

卒業後は、(株)リクルートに入社し、法人向け教育プログラムの営業および商品開発、マーケティング等の仕事を担当する。その間、営業や新規事業提案等でMVPを含む数々の賞を獲得。

その後、世界最大の教育コンサルティング会社である、アメリカン マネジメント アソシエーションにセールス・コンサルタントとしてスカウトされ、5年半在籍。うち4年間トップ営業マンであり続けた。

その後、セミナー企画・運営会社である、「マーキュリッチ有限会社(2006年株式会社化)」を設立し、代表となる。

現在、長年の教育ビジネスにおける経験を活かし、プレゼンテーション、営業スキル、ネゴシエーション(交渉力)、マネジメントなどのテーマで、研修の講師やコンサルティングを行う。

ベンチャー企業の経営者へのプレゼンテーション個別指導から、IT、金融、製造、コンサルティング等の大手企業の社内研修まで、様々な業界で導入されている。年間100回以上の研修トレーナーをこなし、うち98%以上の人が、「満足」という評価を示している。

著書には、「5日で身につく『伝える技術』(東洋経済新報社)」「営業力がUPするプレゼン術(日本能率協会マネジメントセンター)」「営業のルール(明日香出版社)」、「営業のキーワードは『主導権』(明日香出版社)」がある。

その他、月間1000万アクセス超の総合情報ウェブサイトである「オールアウト」の「営業・セールの仕事」ガイドをはじめとして、様々なメディアでもノウハウ提供をおこなっている。

## 野村 尚義(のむら たかよし)

マーキュリッチ株式会社 副社長  
トレーナー



兵庫県生まれ。神戸大学理学部卒。

卒業後、システム開発会社に入社。

100名程度の新卒からトップ2名だけが配属されるITコンサルティング部門に配属。

大手製造業、ベンチャーキャピタル等のシステム化に寄与する。

また、それと並行して、社内でのトレーニング(プレゼンテーション、財務会計、新入社員教育等)を担当し、多くの講義を行う。

その後、「マーキュリッチ」の設立に参画、副社長に就任。

戦略策定やマーケティング、研修プログラム開発、営業、研修トレーナーまで幅広く担当する。

研修トレーナーとしては企業から公的機関まで広く指導し、わかりやすく丁寧な講義が高い評価を得ている。

著書に『営業力がUPするプレゼン術(日本能率協会マネジメントセンター)』がある。

また、月間1000万超アクセスのポータルサイトAllabout『プレゼン・企画力を磨く』ガイドとしてコラム連載中。

※研修受講者の受講後アンケートを一部抜粋して掲載しています。

## ◆基礎を覚えられた。自信がついた

交渉戦術の基礎を覚えることができました。心理学も必要であることや今後の実践が重要であることがわかりました。

自分の弱みもわかり、改善しながら営業トークに役立てていきたいです。また、基本的な自分の考え方は間違いではなかったとわかり、自信ができました。

## ◆体系化されていてわかりやすい

日ごろ営業で使っているノウハウ（テクニック）に自分は固執するケースが多く、今回のように論理的に体系化されているとわかりやすいと感じました。

## ◆会社が強くなる

営業がこういった交渉スキルを高めることで会社が強くなる。応用テクニックの前に、基本テクニックがいかに重要かを非常にわかりやすく説明いただけた。今後少しずつでも活かしていきたい。

## ◆ロープレで受けたアドバイスが新鮮・納得

普段何気なく営業トークをしていることを体系的に学べたことで、意識して言葉を選び、イメージを膨らませて研修できたことはよかったですと思います。

またロープレでは言動を実践でき、アドバイスももらえたことは新鮮で納得できました。

## ◆自分のレベルや改善点に気づけた

日々の営業活動の中でネゴシエーションを駆使しているが、足りない部分、意識していない部分が多々あることに気づきました。

またロープレの中で自分のネゴスキルの低さも感じられました。

日々の活動の中で意識して活動することで、ネゴスキルを高めて目的の結果にもっていきけるよう努力したいです。

そのことが日々の仕事にやりがいや満足感につながると思います。

## ◆欠けているところがわかった

イメージング、プランニングの立て方、大切さが良くわかりました。

自分の欠けているところや補強するところ、補強の方法がわかり、今後に役立てることができると思います。

## ◆様々な角度から交渉をする努力の必要性に気づいた

基本的なスキルから応用スキルまで網羅されていて良い刺激になりました。

自分が普段から多投しているスキルもありましたが、こうすればなお交渉がうまくいくであろうというハッと気づくスキルもあり、これから先有効に習得実践を心がけたいと思います。

個人的には自分の発想の少なさに気づき反省しました。様々な角度から交渉をする努力がより一層必要であることを学ぶよい機会となりました。

## ◆個別対応の必要性を学んだ

交渉時における目的、手法について大変勉強になった。日頃何気なく使用していた話法や交渉方法も体系化し、ケースバイケースで正しく使用することが必要だと気付きました。

## ◆日常でも活用できる

営業に関しては、経験でやっていることが多く、今回のように理論的に内容を見つめることがなかったので、かなり参考になりました。

応用スキルの部分の点については、コミュニケーションとして日常でも活用できる場所が多くありました。

## ◆今まで経験してきた交渉を構造化できた

この構造化を常に意識することによって、自分の「悪いクセ」を直せました。また、構造化されていることによって、部下にも説明・指導がしやすいと感じました。