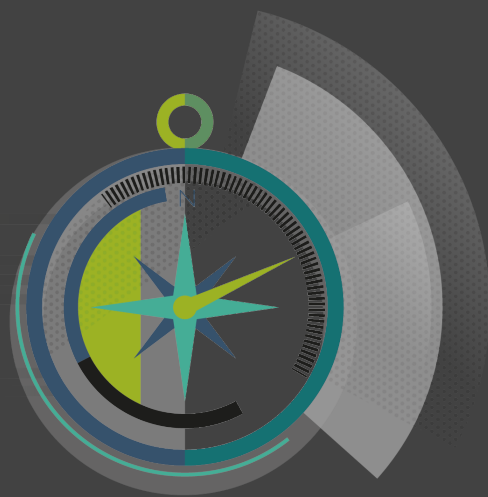

ザ・ストラテジック・ ネゴシエーター



複雑な交渉のための
高度なプランニングを学習する
マスタークラス

概要

ザ・ストラテジック・ネゴシエーターは、交渉プランニングのための究極のアプローチを学習します。このワークショップによって受講者は交渉の環境とポジショニングをコントロールできるようになり、どんなに複雑な交渉でも計画、予測、実行できるスキルとツールを提供し、交渉に自信を持って臨めるようになります。

ザ・ストラテジック・ネゴシエーターのフレームワークは、世界の大企業の交渉をサポートしている当社のエキスパートコンサルタントが使用しているもので、その方法論は、毎日のストレステストで実証されています。ワークショップ修了時には、受講者は交渉プランニングのための究極のスキルセットを身につけることができます。

主な特徴

- 対面またはバーチャルのモジュール形式
- 受講者6名または12名での講習
- 長年に渡り、関連する業界での営業経験を持つ
専門交渉コンサルタントによる指導
- 戦略的評価フレームワークであるピラミッドモデルの導入
- 3P（パワー、ピープル、プロセス）をどのように考慮し、管理するかを学ぶ
- 交渉の原理原則を理解し、実践的演習を随所で行う
- オンライン/オフラインプランニングツールを使用
- ツールを使って学んだことを実際の交渉に適用する機会

内容説明

このワークショップでは、交渉プランニングの強固なアプローチを学びます。このワークショップは、深く幅広いスケールで、また多くのビジネスに不可欠な長期的で多段階の交渉に携わる方に適しています。受講者は、戦術的、行動的な観点において、交渉のベストプラクティスを十分に理解している必要があります。

受講者は、徹底した戦略的フレームワークを用い、一連の戦略的オンラインプランニングツールを導入しながら、最も複雑な交渉上の課題に対する計画の進め方や偶発的な事態や結果をマッピングする方法を学びます。

ザ・ストラテジック・ネゴシエーターは、構造化された思考、ステークホルダー管理、意思決定、リスク分析、順序付け、プロセスマッピングに重点を置いており、他者の行動や反応に左右されず自分が状況をコントロールできるようにするための選択肢を学びます。

プログラム対象者

「ザ・コンプリート・スキル・ネゴシエーター」または「TCSN-6」の修了生で、交渉スキルを次のレベルの戦略的プランニングにまで引き上げたい方。

あらゆる分野で活躍している経営幹部、ディレクターまたはマネージャーで高度な交渉スキルを身につけ、究極の交渉戦略を修得したい方。

戦略的な専門知識が必要だと思われる方。

詳細は、thegappartnership.com までお問い合わせください。