

満員

「仕様変更」「規模削減」などプロジェクトのあるある事例を用いた、即「PM交渉力強化講座」(4119013)

ープロジェクトマネージャーの方必見！ー

「仕様変更」「規模削減」などプロジェクトのあるある事例を用いた、即「PM交渉力強化講座」
～受発注両者の立場を体験&理解し、堅実なたくましい調整力が身に着く～

本コースの特徴

- (1) プロジェクトマネジメントにおいて必要な交渉理論、戦略、戦術までを学べる
- (2) ロールプレイングを通じて、受発注両者の立場で徹底合意交渉の体験ができる
- (3) 直ぐに活用できる交渉戦略シートを獲得できる
- (4) 交渉上必須で、かつ交渉が苦手な方でもすぐに活用できる、交渉の表現方法、言い回しを伝授
- (5) 交渉の合意結果を記録できるようになる
- (6) 自分の交渉力をスキルアップが診断できる

開催日時	2019年10月11日(金) 10:00-18:00
カテゴリー	IS戦略実行マネジメント・プロジェクトマネジメント 業務遂行スキル ヒューマンスキル
講師	河尻直己 氏 (KNコンサルティングオフィス 代表) 株式会社電通国際情報サービス、ならびにアビームコンサルティング株式会社を経て、現在に至る。数多くの大規模プロジェクトのプロジェクトマネジメントを担当。また組織責任者として多数のプロジェクト管理に関わった他、PMO部門の創設ならびに運用をおこなう。現在、PMの育成、PMO強化、ならびにIT戦略立のコンサルティングを実施。米国PMI/PMI日本支部会員、ならびに情報処理技術者(プロジェクトマネージャ)
参加費	JUAS会員/ITC: 33,000円 一般: 42,000円 (1名様あたり 消費税込み、テキスト込み) 【受講権利枚数1枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会 (日本橋堀留町2丁目ビル2階)
対象	若手・中堅のプロジェクトマネージャーの方 中級
開催形式	講義、グループ演習
定員	24名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。(2時間1ポイント)
ITCA認定時間	7

主な内容

プロジェクトを進めていく際に必須の「交渉力」「調整力」を強化するセミナーを開催します。

プロジェクトの達成目標を、発注側と受注側が共有してこそ、プロジェクトの成功に繋がります。そのためにも交渉、調整力は重要な能力であり、受発注両者が磨きをかけるべきスキルの一つです。

今回は、IT現場でご活躍のプロジェクトマネージャーやチームリーダーの方のために、更なる交渉力の強化につながるロールプレイングを用いた実践的な交渉力・調整力強化コースをご用意しました。このセミナーの内容を理解していれば、これまでの交渉・調整が全然違ったと思う「進め方」や「言い回し」などを、具体的かつ詳細に説明し、本セミナーで習得した知識やスキルを、実際のロールプレイングで色々使ってみて、実交渉の場で「使える、役立つスキル」に高めることができます。

多数のプロジェクトを実践し、交渉経験も豊富な講師が、より望む結果を実現するための堅実な交渉術を伝授します。別セミナー「プロジェクトマネージャーの勝利の方程式」とご参加いただくと、スキルアップ間違いなしです！

<受講者の声>

- ・ロールプレイは実践でも役にたつと思います(情報通信業)
- ・交渉について戦略・技術を知ることができて大変有意義な時間となりました(金融業)

- ・ワーキング形式で経年しながら学び、かつ、お互いに評価をすることで客観的な評価がわかったのがよかった（建設業）

プログラム	本講座で取り上げる事項
<p>1. イントロダクション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コースの目的と目標 ・ ロールプレイングの運営と留意点 <p>2. 事前の交渉力評価</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 求められる交渉力の自己評価 <p>3. 交渉の基本</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 交渉理論（ハーバード流交渉術など） ・ 交渉戦略（交渉計画、交渉シナリオ） <p>4. 交渉の進め方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 交渉戦略の実際 ・ 交渉戦術の実際（駆け引き、表現、切返しなど） <p>5. 交渉のロールプレイング</p> <p><交渉ケース1></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ケースの理解 ・ 交渉戦略と交渉計画書の作成 ・ 第1回目交渉の実施 ・ 第1回目交渉結果の分析と第2回目の準備 ・ 第2回目交渉の実施 ・ 第2回目交渉結果の分析と振り返り <p><交渉ケース2></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ケース1と同様に行う。 （ただし、交渉の立場を逆にすることで、受発注両方の立場を経験する。） <p>6. 事後の交渉力評価</p> <p>7. 全体のまとめ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本コースの到達目標とロールプレイングの実施における留意点を理解する。 ・ セミナー受講前に、自身の現在の交渉力を自己評価する。 ・ 交渉の基本理論と交渉戦略、交渉計画について、基本的な事項を学び、交渉の基礎知識を習得する。 ・ 交渉の具体的な進め方、交渉戦術の実際を学び、交渉理論に裏打ちされた、交渉テクニックを習得する。 ・ 要件定義の終盤における、プロジェクト規模の削減と追加費用の交渉をロールプレイングによる極めて実践的な交渉を体験する。 ・ 交渉はまず交渉戦略と交渉計画を立てて、相手との最初の交渉を行い、交渉結果を記録したうえで、次の交渉シナリオを立案して、第2回目の交渉を行なう。交渉プロセスを振り返り、今後の教訓をまとめる。 ・ ケース2では総合テスト時における仕様変更に対する抑制交渉を行う。また、ケース2では顧客（利用部門）側とベンダー（PM）側の立場をケース1の時と逆にして、2つの立場を体験する。 ・ 交渉力を再度、自己評価し、事前評価と比較して、スキルアップを確認する。

好評！河尻先生のプロジェクトマネジメントセミナーシリーズ
あわせてぜひ、ご参加ください！

☆実例と即使えるテンプレートが豊富！ITプロジェクトマネジメント力強化講座

2019年11月15日（金）10:00-18:00

<https://juasseminar.jp/seminars/view/4119036>

☆生産性とやる気を上げる！チームマネジメントと部下のタイプ別指導法

2020年1月31日（金）10:00-18:00

<https://juasseminar.jp/seminars/view/4119111>

☆フェーズごとの徹底的ケーススタディ疑似体験から学ぶ、
プロジェクトマネージャーの勝利の方程式

2020年3月6日(金) 10:00-18:00

<https://juasseminar.jp/seminars/view/4119123>