

# 納得を引き出す交渉戦略

～取引先と共に成長し、成果を上げる実践スキル～

ビジネスを巡る社会環境の変化の中で、管理職の方には、高度な交渉力・対話力が求められています。特に、型どおりの商談や、営業では対応できない新しい局面では、戦略的な合意形成が必用です。

しかし、そのためには、どのように交渉、対応すべきか、その方法論について、適切なトレーニングを受ける機会ほとんどありません。『交渉学』は、戦略的な合意形成を実現し、自社の利益を確保しつつ、取引相手、利害関係者の満足度を最大化することができるような交渉の方法論を提供します。

『交渉学』を学ぶことによって、交渉で陥りがちな心理の罠を理解し、安易な譲歩を避け自分のぶれない軸を作る事前準備を行うことができるようになるだけでなく、交渉現場で主導権を保ちつつ、適切な合意形成を導くことができるようになります。そしてこの研修の特徴は、単に講義を聴講するのではなく、受講生同士のディスカッションさらには、『交渉学』を体系的に理解することができる実例に基づいた模擬交渉事例を使った模擬交渉演習を行い、体験的、実践的に学習するところにあります。議論を通じて学ぶ、それがこの研修の特徴です。

◇日 時◇ 2026年2月20日(金) 10:00～17:00（昼食休憩13:00～14:00）

※リアル受講のみの設定です。オンライン受講には対応していません。

◇場 所◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム  
〔大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階〕

◇対 象 者◇ 管理職層以上の方

◇定 員◇ 30名

◇講 師◇ 隅田 浩司 東京富士大学経営学部 教授



東京富士大学経営学部教授・学部長。慶應義塾大学グローバル・セキュリティ・インスティテュート客員上席研究員。博士（法学、慶應義塾大学）。専門は経済法、国際経済法、交渉学（対話学）。東京大学先端科学技術研究センター特任研究員を経て現職。交渉学研究の第一人者として国際交渉や対話力教育に携わり、慶應MCCをはじめ幅広い場で教育・研究を推進。日本経団連、日本生産性本部をはじめ、官公庁・企業・自治体での講演や研修に数多く登壇し、実務直結の知見を提供している。著書に『プロフェッショナルのための戦略交渉術』（日本経団連出版）、共著『戦略的交渉入門』（日本経済新聞出版社）、『リーダーシップを鍛える「対話学」のすゝめ』（東京書籍）など。

◇参 加 費◇ 投資先企業 22,000円／人（うち消費税2,000円・昼食含まず）  
一般企業 44,000円／人（うち消費税4,000円・昼食含まず）

◇申込方法◇ 裏面に記載。請求書は開催1ヵ月前に発行いたします。  
参加費用は請求書到着後、記載の指定口座にお振込みください。

◇申込締切◇ 2月12日(木)

◇お問い合わせ◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 三上  
530-6128 大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階  
TEL:06-6459-1700 support@sbic-wj.co.jp

## 講座プログラム

### 第1部 『交渉学』への招待(講義およびディスカッション)

- 1 心理の罠(認知バイアス)
- 2 事前準備の方法論  
MAGiCアプローチ
- 3 交渉プロセスのマネジメント  
(5段階の交渉プロセス)

### 第2部 演習編1 (売買交渉の模擬交渉演習)

模擬交渉の概要の説明、受講生による事前準備、  
交渉のシミュレーション、フィードバック講義および  
ディスカッション

### 第3部 演習編2 (原料調達に関する模擬交渉演習)

模擬交渉の概要の説明、受講生による事前準備、  
交渉のシミュレーション、フィードバック講義および  
ディスカッション

#### ◇申込方法◇

下記申込URLまたは右の二次元コードからお申込ください。  
請求書は開催1ヵ月前に発行いたします。  
参加費用は請求書到着後、記載の指定口座にお振込みください。

#### ◎リアル申込URL(会場参加)

(<https://sbic-wj.seminarone.com/se20260220-r/event/>)

※直接会場にお越しください。

当日受付にてお名刺を頂戴いたします。



※参加申込いただきました個人情報は、参加者名簿として講師機関と共有し、セミナーの企画・運営・実施の為に利用する他、関連するアフターサービス、必要な情報提供及び投資育成制度に関する各種ご案内の為に使用いたします。  
また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関及び弊社より後日ご連絡させていただく場合がございます。