

<p>目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 交渉を行うことで「成果」を出すことにコミットメントを果たすためのスキルを養う ✓ 「交渉が苦手?」「自分に自信がない」などのネガティブ要素の払拭を行う
<p>研修内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① 交渉とは何かを理解する ② 交渉目的を明確にする/手段を明確にする ③ 登場人物のタイプや人物特性を理解する ④ 交渉するための事前準備を行う/有効なロジックは何かを模索する（自分の意志を明確にする/リスクテイクの思考） ⑤ 実際に交渉を行ってみる
<p>カリキュラム</p>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;">13:00</div> <div style="flex-grow: 1; position: relative;"> </div> <div style="margin-left: 20px;">17:00</div> </div>
<p>費用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 研修企画設計費用：35万円/本 ✓ 講師派遣費用：10万円/回