

相手を理解・納得させる！交渉・説得術向上研修

～自分も勝って、相手も勝つ。これが究極の交渉・説得テクニック！～

〈プログラム〉

【1】明治維新から次世代リーダー像を探る

- ・幕末の志士の生きざまを知る
- ・管理職の役割とは？

【2】組織を活性化させる極意

- ・「身体知」とは？
- ・ワイガヤの極意

【3】リーダーとしての主体性を引き出す

- ・セルフマネジメント
- ・モチベーションの変遷
- ・メタ認知を理解する

【4】組織を変革し、生産性を上げる

- ・組織の成功循環モデル
- ・ジョハリの窓

【5】実践スキルを磨く

- ・コーチング（潜在能力を引き出す）
- ・積極的傾聴を体感する

【6】あならの明日からの具体的行動コミットメント

- ・行動計画の作成