

交渉学のプロフェッショナルがアクティブ・ラーニング（体験学習）で指導

特許ネゴシエーターの育成と実践講座

～ 知財戦略のための実践的交渉力手法～

日時
2020年 5月27日(水)
10:30～16:30

会場 ちよだプラットフォームスクウェア（東京・神田錦町）

～開催にあたって～

受講料

1名 45,000円 + 税
2名以上1名 42,000円 + 税

この研修では、自社の特許など知的財産を有効活用するために必要となる交渉力を身につける研修です。交渉では、交渉相手との間で様々な意見の食い違いや対立が発生します。安易に譲歩することなく、かといって決裂するわけでもなく、適切な合意を形成するためには高度な交渉能力が必要となるのです。本研修は、実際に知財交渉の現場で発生した実例をケースにしたロール・シミュレーション、ディスカッション事例を取り入れ、対話と議論を通じた体験学習（アクティブ・ラーニング）の手法によって受講者の交渉能力を強化します。

案内図



飯田橋駅下車 各徒歩約5分
JR中央線（緩行線）
地下鉄東西線（A5出口）
地下鉄有楽町線・南北線（A4・B2a出口）
都営地下鉄大江戸線（A4出口）

＜お申込要項＞

- ・参加ご希望の方は、HP・E-mail・FAX 電話、何れかにてお申込ください。
- ・お申込に際し、社名・部署名・受講者名住所・連絡先（TEL・FAX・E-mail）をお知らせください。
- ・お申込次第、受講票・請求書等を発送します。受講料のお支払は銀行振込・当日持参のいずれかをお願いします。
- ・受講料は講座後のお支払いも対応致します。（個人申込除く）
- ・開催日前14日以降のキャンセルは受けできません。
- ・受講者数が開催基準定員に満たない場合は中止になります。

講師 東京富士大学 経営学部 学部長 教授 隅田 浩司氏
慶應義塾大学グローバルセキュリティ研究所 客員上席研究員
博士（法学）

おもな内容

- ・交渉における論理性（合理性）
- 1.二分法の罠 2.限定合理性と交渉
- 3.交渉におけるレトリックの重要性
- ・対話と会話
- 1.会話と対話を区別しよう 2.パワープレイ
- 3.立場から理解へ 4.Win-Win交渉という幻想を捨てる
- 5.交渉相手を理解する、しかし譲歩しない
- ・事前準備の方法論
- 1.準備8割 2.利害関係者分析
- 3.ミッションと戦略 4.協議事項の効果的な整理、抽出
- 5.自社の強みを活かす
- 6.決裂時の代替案（BATNA）のもつ本当の意味
- ・効果的な交渉のマネジメント
- 1.三方よしを実践した近江商人の本当はしたたかな交渉スキル
- 2.人間が説得されやすい16つの心理トリガー（説得学）
- 3.利益に遡及する交渉
- ・交渉戦術・困った相手の対処法
- 1. Door in the Face戦術
- 2. Foot in the Door戦術
- 3. 心理戦術への対処法
- 4. 困った相手の特徴と対処法

お申込・お問合せは

主催 ISS 産業科学システムズ
<http://www.ebrain-j.jp>

[本部] TEL 044-986-3474
Mail uketsuke@ebrain-j.jp

申込書 FAXは **044-272-5451**

講座参加申込書 「特許ネゴシエーターの育成と実践講座」

セミナーコード

1101-200527

太枠内をご記入の上PDFメールまたは FAX（044-272-5451）で 2020/5/27 ISS

社名	所在地	〒	電話	()
No.	所属部課（正式名称）	氏名	E-mail アドレス	-
			FAX	()
窓口部署			通信欄	-
この講座をお知りになった媒体を○で囲んでください パンフ はがき Eメール ホームページ 検索サイト() その他				