



2009年6月開催 中堅社員、リーダー向け

論理的ビジネスコミュニケーション スキル向上 公開セミナー

ケーススタディー・体験学習・座学の3つの手法で学び、
デキル！ビジネスパーソンとなる。

ビジネスパーソンが、周囲と共に成果をあげ、生産性を高めるためには？

本セミナーは、自分の考えを批判しながら論理的に物事を考え課題解決力を高める「クリティカルシンキング」、ビジネスなどの周囲に対して高い次元の合意形成を得られる「ネゴシエーションスキル」、会議やミーティング等において、参加者全員の方向性のコミットや個々の主体性を高めることができる「ファシリテーションスキル」の3つのスキルの基礎が学べます。

そして、学んだスキルを職場で早期実践できるように、ケーススタディー・ロールプレイングはもちろん、自身の気づきが多く得られる体験学習を取り入れ、実践に結びつくような場をご提供します。

こんな方におすすめ！

- A. 思い込みで判断することや、意思疎通にギャップが生じてしまうことが多い営業職の方
- B. 他部署と連携に重要性を感じている方
- C. シナジーを創出されることを期待されている間接部門の方
- D. MBA的思考方法の初歩を学びたい方
- E. 周囲との円滑なコミュニケーションをとって効率的に仕事を進めたい方

得られる成果！

- 客観的に【何が問題なのか？、なぜこれが課題なのか？】などを深掘りする思考が学べる
- 成り行き任せや、場当たりの交渉ではなく、合理的に意思決定までのプロセスが理解できる
- 合意形成をする場において、他者が主体性を持って議論が交わされるような関わりができる
- 学んだスキルを疑似体験し、また、その成功を得ることで、職場での即実践ができるようになる

開催概要

- 対象 : 中堅社員、リーダーの方
- 参加費 : 84,000円(税込) ※2日間の昼食付き
- 定員 : 20名様 (定員になり次第、締め切りとさせていただきます。)
- 開催日 : ①日程6/5(金)・6(土) ②日程6/23(火)・24(水)(2日間の通い研修です。)
- 会場 : T's 渋谷アジアビル(渋谷駅より徒歩6分)
- 時間 : 開始 10:00～ 終了 16:30
- 申込締切 : ①日程 2009年5月1日(金) ②日程 2009年5月22日(金)

お申し込みは、別紙をご活用ください。

【予定アジェンダ】

Part 1 クリティカルシンキング【問題解決力のための思考強化】

1. ゼロベース思考
2. 演繹法・帰納法
3. 原因分析・因果関係分析
4. 分析フレームワーク
5. 演習

講義およびショートケースによる分析手法の理解と理論的フレームワークの提示

演習:直近の新聞記事をもとに考え方の訓練を行う(業界ケースを用いる)

学んだスキルを踏まえ、疑似体験を行い、自分の行動を振りかえる訓練を行う(体験型学習の手法を用いる)

Part 2 交渉術【ビジネスにおける高次元の合意形成】

1. 戦略的交渉の基礎理論
・交渉スタイル・基本的概念・ゲーム理論の応用
2. 交渉への準備
・9つのステップ・戦術の確認・スキル
3. 交渉場面での実践
・進め方・よくある質問への対応・合意形成への障害
・思い込みと勘違いの排除・関係の構築・異文化間交渉
4. 実践演習
・戦略提携あるいは買収交渉の模擬演習

ビジネス場面における交渉の基本的な枠組みとスキルを学ぶ

講義と演習により交渉の過程と注意点を学ぶ

学んだスキルを踏まえ、疑似体験を行い、自分の行動を振りかえる訓練を行う(体験型学習の手法を用いる)

Part 3 ファシリテーション【影響力発揮のための対話技法】

1. ファシリテーションの役割
2. 4つのスキル
3. ヒント集
4. 問題児への対応
5. デリバリー
6. 演習

会議、プレゼンテーション、社内研修等における議論のリード方法や討論の扱い方を学ぶ

学んだスキルを踏まえ、疑似体験を行い、自分の行動を振りかえる訓練を行う(体験型学習の手法を用いる)

【講師プロフィール】



株式会社 IWNC プリンシパルコンサルタント 慶應義塾大学 SFC研究所 上席研究員 横瀬 勉

慶應義塾大学経済学部卒業(労働経済学専攻)慶應義塾大学大学院経営管理研究科修了(MBA)。東急電鉄にて人事、事業企画、関連会社運営を経て、1994年より外資系企業にて人事部長等を歴任。その後組織コンサルティングのPDIジャパンにて組織活性を主体にプロジェクトを担当し、2003年より5年間米国系製薬会社日本法人の執行役員人事部長を勤める。経営理論とその実践に関する講義を、大学等で提供し、現在は慶應藤沢での研究とともに企業での人組織に関する研修、コンサルティング、組織設計に携わる。



株式会社 IWNC シニアコンサルタント 田中 宏明

米大手のホスピタリティー・マネジメント企業において、様々な分野でのオペレーションやマネジメントに携わり、多文化環境における組織開発や業務改善(シックスシグマ)などの経験を積む。リーダーシップ・チームの一人員として、アジア太平洋地域で最大級となる新規M&A案件の統合プロセスをリードした経歴を有する。米国にて大学卒業後、6年間の在外日系ならびに米系企業における職務経験を活かし、IWNCでは、多文化・日本企業のシニアリーダー向けの戦略オフサイトやリーダーシッププログラムの立案・実行を手がける。

【IWNCについて】

IWNC=I Will Not Complain(私は文句を言いません)

□設立19年 □世界20カ国でサービス □70名のコンサルタント

□アジア8拠点での活動 □1000社のクライアント実績

【導入実績】マイクロソフトディベロップメント、スターバックスジャパン、モトローラ 他

メーカー(製薬大手、輸送機器大手、精密機器、家電)、IT企業、ベンチャー企業、国内外金融機関 外資系企業

株式会社 IWNC (英名 IWNC JAPAN)

【所在地】 〒107-0062 東京都港区南青山7-8-1 南青山ファーストビル7F

TEL 03-5766-5010 FAX 03-5766-5015

【事業内容】 人材・組織開発コンサルティング/人材・組織アセスメント/研修企画/講師派遣/コーチング
ファシリテーター派遣/その他人材育成に関する一切の業務

【設立】 1989年10月2日

