

# 交渉力基礎講座に36人

## 新建会若手・中堅対象に

日本製鉄新潟支店（支店長・藤井邦之氏）は3月20日、新建会の若手・中堅社員を対象に交渉力基礎講座を開催した。商社、特約店、グループ企業などから36人が参加した。講師



交渉の実践演習に臨んだ

働き方改革やAI化が企業や個人情報に及ぼす影響について語り、「戦う前に勝敗が分かっている。だからこそお客さまに対してだけでなく、社内でも交渉力が重要になってくる」と述べた。

島村氏はビジネスが複雑化していることを背景とした、交渉をめぐる3つの誤解について説明し、「落としどころばかり考えていると、最低ラインぎりぎりになることが多い」「交渉は合意の質が大切。時には合意しない選択肢もある」と注意を促した。

冒頭、浦上幸二郎日本製鉄新潟支店建材室長が「昨年のタイムマネジメント研修に引き続き講演いただく」と島村氏を紹介した。島村氏は

「⑤代替案を考える」というプロセスに沿って班内で議論を深めた。

「⑥代替案を考える」という意見を合意に近づけるファシリテーションのスキルを身に付け、中長期的に互いがwin-winとなる交渉力を身に付けよう」と

語った。藤井支店長は閉会の挨拶で「お客さまに対しても社内でも活用できるスキルアップ研修だった。学んだことを

実践で生かすことが最終目的になる。業務運営などで活用していただければ。新年度も引き続き企画していきたい」と挨拶した。

