



インソースが提供する動画教材・eラーニングの総合サイト

## 「動画百貨店」

● 買い切り160,000円～ ● レンタル1,650円/人～  
※詳細は記載のURLから各商品のWEBページをご覧ください

## 交渉・調整力

### 1 交渉力向上講座～ネゴシエーションスキルを上達させる

4. 交渉の実態

(5) 相手の姿勢を知る ～「伝えにくいこと」を伝える

- 1 真意の整理
- 2 相手の態度を伝える
- 3 相手の態度を伝える
- 4 相手の態度を伝える
- 5 相手に

**[POINT]**  
本動画では、交渉の場面でのテクニックや、事前準備に必要な工程を解説します。交渉の基本的な留意点をはじめ、相手に信頼される振舞い方・見た目の印象、交渉目的の明確化とシナリオ作り、相手を説得する話し方など、実際の交渉の場面に則しながら具体的に説明いたします。

[https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/negotiation\\_improvement.html](https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/negotiation_improvement.html)

### 2 実践！交渉力向上～事前準備と交渉の各プロセスで行うべきこと

4. プロセス～相手の主張の整理とそれに対する自分の主張・譲歩の整理

■ 主張が折り合わない部分の条件交渉「ZOPA」

交渉は、必ずしも譲歩に譲らなければならない。自分と相手の主張が折り合わない場合、両者の合意可能な範囲を整理し、合意に向けて交渉する必要があります。その交渉が可能な範囲を「ZOPA (ZONE OF POSSIBLE AGREEMENT)」といいます。

**[POINT]**  
交渉力は先天的な能力によるところが大きいと思われるがちですが、学習によって身につけられるスキルです。本動画では、自分と相手とお互いに納得する形でまとめるための交渉の事前準備の仕方と、相手に自分の提案をよりメリット感が伝わる形で話す表現方法を、交渉の4つステップに沿って解説します。

[https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/negotiation\\_practice.html](https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/negotiation_practice.html)

### 3 調整力発揮研修～ステークホルダーマネジメントの基礎スキルを習得する(冊子教材・テスト付き)

第1章 ステークホルダーマネジメント＝調整力とは

目的を明確に  
現状を知る  
課題を明らかに

目的を達成  
意向を  
意向を

**[POINT]**  
業務を円滑に進めるためには交渉力だけではなく、関係者と調整する前の事前準備や事務面などのポイントをおさえることがとても重要です。本動画では、調整力を体系的に学ぶことができます。調整者のリーダーシップやコンセンサス・マネジメントなど、円滑な業務推進能力を習得していただきます。

<https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/choseiryoku.html>

### 4 ファシリテーション講座～議論を活性化し、合意に導く

(2) ファシリテーターに求められる4つのスキル

- 1 共有
- 2 対峙
- 3 決定
- 4 整理

1. ファシリテーションとは  
2. 場のデザインスキル(共有)  
3. 対人関係のスキル(対峙)  
4. 構造化のスキル(整理)  
5. 合意形成のスキル(決定)  
6. オンラインファシリテーションのポイント

**[POINT]**  
本動画では、会議進行の基本的な考え方や、積極的なメンバーの参加を促すためのコツを短時間で学びます。会議の目的に応じた適切なルール設定や、全員が同じ視点で議論に臨んで相互理解が深まる意見の共有方法をお伝えします。また、オンライン会議での留意点もご紹介します。

<https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/ai-facilitation-contents.html>

### 5 ファシリテーション研修～会議を成功に導く4つのスキルを学ぶ(冊子教材・テスト付き)

第5章 合意形成のスキル

合意形成のスキル  
コンフリクトマネジメント  
意思決定の支援  
(終了時)  
7/7/19

**[POINT]**  
組織の業務改善やコスト削減の一環として、時間内に高い成果をあげる会議の運営スキル「ファシリテーション」に関心が高まっています。本動画では、ファシリテーターに求められる4つのスキル(①場のデザインスキル ②対人関係のスキル ③構造化のスキル ④合意形成のスキル)について解説します。

[https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/facilitation\\_skill.html](https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/facilitation_skill.html)

### 6 説得力強化講座～4つのポイントをふまえ、全員が納得できる結果に導く

1. 説得力のある話とは

<説得力を高める4つのポイント>

- ①論理的思考力
- ②多角的視点
- ③本質追究力
- ④判断力

①論理的思考力 → 論理的に考える  
②多角的視点 → 視点・立場から物事を捉える  
③本質追究力 → 互いに納得できる論点を探す  
④判断力 → 全体の有益性を選んで判断する

**[POINT]**  
ビジネスにおいては、会議や商談など、筋道が立った主張で相手を納得させることが求められる場面が多くあります。本動画では、論理的思考力・多角的視点・本質追究力・判断力という4つのスキルに焦点を当て、聞き手の納得を得たうえで動いてもらえるような話の仕方を学んでいただきます。

<https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/persuasive-power.html>

■ 交渉・調整力 動画ラインナップ  
<https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/lineup-human.html?category=negotiation>

- <関連動画>
- ・アサーティブコミュニケーション講座  
<https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/assertive-communication.html>
  - ・クレーム対応レベルアップ研修～困難な苦情対応のための3つのスキルを習得する(冊子教材・テスト付き)  
<https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/hardclaim.html>
  - ・プロジェクトマネジメント～ITプロジェクトの全体像とマネジメントの技術体系を知る  
<https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/promane-it-technology.html>