

6. 経営課程 4科目

～各科目紹介～

パック受講料 会員53,000円 / 一般65,000円 (税込み)

1. 交渉学と知的財産戦略 ～論理的な交渉戦略の考え方と、模擬交渉による実践～

日時: 2023年1月25日(水)、2月1日(水)
いずれも14:00～16:00

講師: 東京富士大学 客員教授
ランドンIP合同会社 社長 三好 陽介 氏



 Zoom講義
2時間×2日間=約4時間

 双方向: ミニ演習を行いながら進めます
模擬交渉で理解を深めます

科目別受講料: 会員14,000円 / 一般17,000円

交渉というと「勝ち負けのあるもの」「経験を積み特殊な技能をもつ人間だけができること」というイメージが強く、苦手に思う人も多いようです。たしかに交渉には駆け引きや相手を説得する局面もありますが、交渉のプロはそのような側面よりは適切なコミュニケーションにより合意の幅を広げ、必要な結果を得ることを重視します。また、予め交渉のアジェンダや目標、合意可能な条件等について入念な検討を行います。

本科目では、知財実務に関する題材の、架空のケースで模擬交渉を行うことを通じて交渉の「適切な準備」と「交渉現場での意思決定」について考えます。一人でも多くの方が苦手意識を払拭できることが本科目の成功条件です。

研修項目は予定です。後日変更することがございます。

	研修項目		研修項目
1/25 水	はじめに～交渉学の基礎概念 「交渉」とはなにか 交渉は意思決定の繰り返し 二分法の罠と合意バイアス ミニ演習	2/1 水	演習: 秘密保持契約をめぐる模擬交渉 ・交渉準備 ・模擬交渉 ・フィードバック、Q/A