

---

# ザ・バーチャル・ ネゴシエーター 2.0

---



自信を持って効果的な  
バーチャルコミュニケーションを行う  
交渉技術の習得

## 概要

このワークショップでは、日々の業務においてバーチャルコミュニケーションの時間が増大している現代社会に対応する為に、革新的でユニーク、かつ実践的な対応策を学びます。

この新しい現実の中で、多くの交渉エキスパートがこれまで対面で培ってきた交渉スキルをそのまま適応することは難しいと感じています。対面での交渉スキルは、バーチャル交渉に自動的に適用することが難しく、プラットフォームごとに異なるルールがあるバーチャル環境では、そのまま通用しません。

ザ・バーチャル・ネゴシエーター 2.0では、交渉スキルそのものを学習するのではなく、交渉スキルを様々なバーチャル環境において、どのように効果的に適応し、実行していくかを学ぶことを目的としています。

このワークショップに参加することで、どのようなプラットフォームであっても、バーチャルコミュニケーションスキルを意識的に適応することで、交渉の価値を最大化できることを理解し、自信を持って交渉に臨めるようになります。

## 主な特徴

- ☑ 受講者がどこのロケーションからでも参加できるオンラインワークショップ
- ☑ 12名定員の最適な学習環境
- ☑ 講師によるセッションに加えて、オンラインの自己学習、グループワーク、交渉の模擬演習を組み合わせた効果的な学習プロセス
- ☑ ワークショップ開始時に、交渉の基本原則を再確認する
- ☑ 主要なバーチャルコミュニケーションツールを深く掘り下げて学習する
- ☑ ミレニアム世代、Z世代、また交渉の上級者にとっても適したワークショップ
- ☑ 洗練されたオンラインプランニングツールを使用
- ☑ オンラインプロファイリングと360度フィードバック

## 内容説明

ザ・バーチャル・ネゴシエーター2.0は、まずeラーニングプログラムである「ザ・ファウンデーション・ネゴシエーター」を受講して、交渉の基本的な考え方を再確認します。その後、メールによる模擬交渉を行い、ワークショップ中に、効果的な交渉ポイントを確認していきます。

さらに4つのモジュールで、メール、SMS、インスタントメッセージ、電話会議、ビデオ会議における交渉の落とし穴、機会、ベストプラクティスのアプローチについて分析します。

このワークショップでは、様々なバーチャルプラットフォームにおける高度なコミュニケーションスキルを学びます。自分が相手の意図した通りに相手のメッセージを解釈しているのかを確認する方法や、効果的な交渉に必要な情報や洞察を得るための効果的な質問と傾聴の方法などが含まれます。

また、バーチャル交渉によってパワーの認識に与える影響や、相手の心情を読み取る方法についても学習します。自分の表情や声を意識的にコントロールして、効果的に伝える方法と、背景やカメラ、身だしなみなど、確実に相手に伝えたいメッセージを伝えるためのステップを学びます。

また、学習した内容を実際の自分の業務でも再現できるよう、実践的な演習で理解度を確認します。

## プログラム対象者

交渉の中級者以上で、どのようなバーチャル環境でも自分の交渉スキルをしっかりと活用させたい方

「デジタルネイティブ」で交渉経験があり、更に交渉能力を高めていきたい方

仕事でもプライベートでも、交渉で優位に立つことができような交渉トレーニングを探している方

詳細は [thegappartnership.com](http://thegappartnership.com) までお問い合わせください。