

クリティカルシンキングでヒューマンエラーを防ぎWIN&WINな関係を構築する

ビジネス交渉力強化研修企画案

ご提案書

COSS.INSTITUTE.LRC

本コースの目的

様々な価値観を持つ相手と仕事を進め、相手に最大利益を提供し、その結果として永続的な信頼を獲得するためには、相手の顕在、潜在ニーズを客観的合理性で導き出すと同時に、こちらの主張を整理して論点を集約し、相手・こちらの双方とも最大満足を得るというビジネスモデルを確立することが必要です。

本コースで取り上げる、クリティカルシンキングとは何事にも無批判に信じ込んでしまうのではなく、問題点、訴求点を徹底的に探し出し多面多重的に検証して、様々な可能性を検討し、どれが最も妥当な結論かを論理的に導く思考姿勢です。

本コースは、実践的で論理性があるビジネス交渉スキルを、理解から納得して自己化するためのプログラムです。