



戦略的交渉力：  
しなやかな対話力を身に付ける

2024

6/4 火

13:30～  
17:05

# 交渉学

2024年度新潟大学ジェネリックスキルセミナー

交渉力はもはや特殊な技能ではなく、コミュニケーションリテラシーの一つです。

対話により自分と相手の実力を引き出し、可能性を広げることができます。

相手との信頼関係を保ちながら、相互に納得できる結論を導く術を学びましょう！

会場 総合教育研究棟D棟1F  
大会議室

対象 博士学生・修士学生・  
学部生・教職員

定員 先着30名 ★博士学生優先

申込 Microsoft Forms  
5/7(火)～5/23(木)



## 講義

1. 心理のわなと交渉力
2. 「対話」としての交渉
3. 交渉における事前準備の方法論
4. 戦略的交渉を実現する方法論（基礎編）

## 演習

1. オリエンテーション
2. 事前準備
3. 模擬交渉
4. ディスカッションとフィードバック
5. 質疑応答

### 講師

隅田 浩司氏



東京富士大学 経営学部 教授  
慶応義塾大学 グローバルリサーチ  
インスティテュート  
客員上席所員  
慶応MCC 客員コンサルタント

専門は、経済法、国際経済法、交渉学（対話学）、東京大学先端科学技術  
研究センターMOT（技術経営）プログラ  
ム開発委員、東京大学先端科学技術

研究センター特任研究員等を経て、現職。金沢工業大学虎ノ門大  
学院客員教授、日本経団連グリーンフォーラム講師及び、慶應  
MCC客員コンサルタントなどを兼任。著書として『プロフェッショ  
ナルの戦略交渉術』（日本経団連出版）、『ビジュアル解説交渉学入  
門』（日本経済新聞出版社、共著）、『戦略的交渉入門』（日経文庫、  
共著）、その他、経済法、交渉学関係論文など。

