



戦略的交渉力：
しなやかな対話力を身に付ける

2026
6/17 水
13:30～
17:05

交渉学

2026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 二次元バーコードからお申込みください

6/5(金) まで

※次世代生はポイント管理システムから申請※



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。

