

# 変更管理・ネゴシエーションスキル (NPC)

## 目的

プロジェクト・マネジャーが、ステークホルダーと継続した関係を築きながら、価値のある成果を生み出せるようにします。日々の生活の中でも毎日、「話し合いをする」ように、プロジェクトスコープに対するプロジェクトの要求事項や変更事項について、ステークホルダーを説得するためには、基本的に交渉を行います。このやりとりをうまく管理することにより、プロジェクトを成功に結びつけることができ、そして、ステークホルダーとの関係の質に効果を上げることができません。

## 内容/プロセス

- どのような交渉に対しても、考え方や対策を導く枠組みを習得する
- 交渉せざるを得ない状況においても、考え方とアクションを導き出せる枠組みを習得する
- 職場における強いつながりを築き、関心事項について話し合い、サポートする能力を向上させる
- 自身の長所および短所について、知識を高める
- 単に妥協するのではなく、Win-Winとなるような新しい機会創造の仕方について学ぶ
- うまく対応できない相手に対して、効果的に対処するための能力を向上させる

## 参加対象者

ステークホルダーの期待を管理する担当者

## 期間

1日(7時間)

## 受講料

1名 63,000円(税抜き:60,000円)

## 言語

英語または日英のバイリンガル

(バイリンガルコースは、外国人講師による英語中心のコースで、通常日本人講師が補助として同席し日本語による質疑応答を行っております。また、テキスト・教材等は全て英語・日本語で提供されます。)

For More Information

[www.pm-global.com](http://www.pm-global.com)

ピー・エム・グローバル株式会社  
〒104-0031 東京都中央区  
京橋2-7-14 ビュレックス京橋8F  
Email: [info@pm-global.com](mailto:info@pm-global.com)  
Phone: 03-5159-2151

PM-Global K.K.  
8F Burex Kyobashi, 2-7-14 Kyobashi  
Chuo-ku, Tokyo 104-0031  
Email: [info@pm-global.com](mailto:info@pm-global.com)  
Phone: (03) 5159-2151