

## D 上級コース群（東海）

### Dコースとは？

このコース群は、一流の専門家を講師とし、争訟、審判決例、講義形式としては最高水準のコースで、Cコース群(中級)修了者またはそれに準ずる実力を有する方が、より高度な実力を養成するのに最適です。

## D 1 5 交渉学（応用）

### D 1 5とは？

本コースは、C15「交渉学(入門)」の既受講者を対象として想定し、演習の比重を高めて知財実務に直接役立つ交渉スキルを実践的に習得させることを目指しています。本研修では、交渉力を鍛える上で不可欠となる3つの能力(論理的思考力、交渉戦略立案能力、交渉マネジメント能力)について、inputは最小限に留め、ケースに基づいた模擬交渉(ロールプレイ)やディスカッションそしてフィードバックを組み合わせた体験的かつ実践的な講義展開によって習得していただきます。演習では複数のケースを採り上げますが、最新トピックスを取り込んだ知財を絡めたビジネス交渉の事例を扱います。交渉学に関する基礎的な知識をお持ちの方で、さらに実践的な知財交渉スキルを学びたい方に好適な内容となっています。

(本コースは、C15「交渉学(入門)」の続編として開催します。このため、受講対象者は「交渉学(入門)」を受講済みか、それと同程度の知識・経験をお持ちの方に限らせていただきます。)

※日本弁理士会継続研修対象コース。詳細はP.217または当協会HPに掲載

研修会場：愛知県産業労働センター

募集定員：30名

| 開催日(1日間) |    | 講義課目  | 講師              |
|----------|----|---|-----------------|
| 2/23(金)  | 午前 | 1. 交渉学の概要と知財ビジネス交渉のマネジメント<br>2. 基本的な取引交渉(演習)<br>3. 事業提携交渉(演習) | 大学教授<br>隅田 浩司 氏 |
|          | 午後 |   |                 |

### 1. 交渉学の概要と知財ビジネス交渉のマネジメント

- ・交渉学への招待
- ・論理的思考と交渉力
- ・事前準備の方法論
- ・交渉のマネジメント
- ・交渉における心理バイアスとその克服

### 2. 基本的な取引交渉【演習】模擬交渉 Part 1(一般ビジネス事例)

- ・事前準備(ケースの読み込み、グループでの戦略立案)
- ・1対1のロールプレイ
- ・振り返り(交渉相手、グループ)
- ・質疑応答
- ・講評

### 3. 事業提携交渉【演習】模擬交渉 Part 2(知財が関連する事例)

- ・事前準備(ケースの読み込み、グループでの戦略立案)
- ・1対1のロールプレイ
- ・交渉相手との振り返り
- ・グループディスカッション
- ・質疑応答
- ・総括



D 1 5  
受講者の声

身近な事例や模擬交渉を通じて、自分の意見だけでなく他人の意見も知ることができる貴重な研修でした。講義と演習がベストなバランスで構成されており、あっという間に時間が過ぎてしまいました。