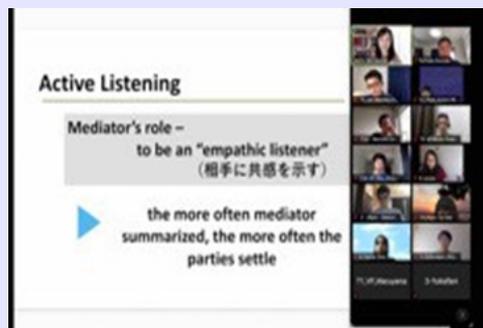


合意形成のための交渉プロセス (全2回)

ファシリテーター：渡邊真由 (立教大学 特任准教授)



●交渉＝コミュニケーション。交渉を学ぶことで、対話力を磨くことにつながります。交渉理論では、体系的に対話を組み立てるアプローチを学びます。理論学習とロールプレイによる実践の繰り返りで交渉スキルが身に付き、コミュニケーション力を養います。一対一の交渉プロセスは、多数当事者が関与する合意形成の基礎となります。



【日時等】 14:00-18:30

■ Day 1 ■

7/17 (土)

@大岡山 I7-Mishima Hall

■ Day 2 ■

7/31 (土)

@大岡山 I6-426号室

ToTAL/OPENプログラムで、本学の学生なら誰でも参加申し込みができますが、定員になり次第締め切ります。

詳しくはWebで

TOTAL 東工大



<http://www.total.titech.ac.jp/>

【申込み・問合せ先】

ToTAL 特任教授 山田圭介/Prof. K. Yamada

Email : total.tokunin@total.titech.ac.jp

TEL : Ext. 3755