

合意形成のための ネゴシエーションプロセス (全2回)

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】

Event for
"Tokyo Tech SPRING"
students



■ Day 1 ■

7/20 (土) 13:00-18:00

@大岡山キャンパス S4-202講義室

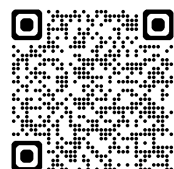
■ Day 2 ■

7/27 (土) 13:00-18:00

@大岡山キャンパス S4-202講義室

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。

【詳細/申込はこちら】→



【問合せ】

ToTAL/渡邊 特任准教授

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

TEL : Ext. 3755