



# リーダー・メンバーの“落としどころ”“勘どころ”

●受講期間 2ヵ月

●受講料 11,000円

マルチデバイス対応

■テキスト1冊 (Webテキストも閲覧可) ■添削レポート2回 (Web提出可)

意思決定や交渉を成功させる場合の“落としどころ”や  
具申・提案に喜んで「ウン」と言ってもらうための  
“落としどころ”などを本音で泥臭く追究

自ら積極的に行動するための態度変容を促すメンバー(部下)の“落としどころ”を追究  
上司やメンバー(部下)との良好な人間関係をつくり、  
Win-Winの関係をつくるための“勘どころ”を学ぶ



※ テキストはインターネットで閲覧できます。Web提出には「Microsoft Word」が必要です。

## ●第1単元

物事が決まり、仕事が前にすすむ  
落としどころ

- ・“落としどころ”という戦略を考える
- ・様々な“落とし方”(威嚇、誘惑、言いくめ、泣き落とし…)
- ・ベスト(完璧)よりもベター(最善)
- ・物事を実現するための上手な提案の仕方
- ・上司の不安を解消することも大事
- ・制約条件の解消を図る“落としどころ”(予算、要員、組織など)
- ・タイプ別“落としどころ”(独善型、率先型、優柔不断型…)
- ・“落としどころ”とは妥協することではない
- ・決め手は組織目標の達成

…他

## ●第2単元

上司を動かし、メンバーが動く  
勘どころ

- ・合理的な説得だけでは物事は動かない
- ・議論する(議論をかみ合わせる)
- ・結論を出す(会議・ミーティングのスキル)
- ・メンバー個人との合意のとりつけ方
- ・チーム全体のコンセンサスづくり
- ・意見の対立から新たな創造(価値)が生まれる
- ・上司の考え方を知る“勘どころ”
- ・メンバー(部下)の考えを知る“勘どころ”

…他

オンラインでもオフラインでも学習できる！(すべての学習方法に対応)

※カリキュラム・講座内容などは改訂や変更になる場合があります。