



セミナー インフォメーション

第 19 回定例研修 『知財技能士のための戦略的交渉力入門』～戦術から戦略へ～

動画配信期間：2015 年 10 月 15 日～2016 年 10 月 14 日

知的財産管理技能士会の研修委員会では、知財技能士が資格取得後も継続して知識・技能を高めることを目的として、研修という形で定期的に学習の機会を提供しています。知財現場での今日的な課題からテーマを厳選し、経験豊富な第一線で活躍している実務家を講師として招聘し、実施しています。今年度はそれらのテーマの中でも、知財技能士には欠かせないビジネス・スキルの向上に関連するテーマを目的とした研修を実施します。

今回は、2015 年 10 月 15 日より配信中の第 19 回定例研修についてご紹介します。

第 19 回定例研修 <収録日：2015 年 9 月 24 日>

『知財技能士のための戦略的交渉力入門—戦術から戦略へ—』

【講師】隅田 浩司 氏（東京富士大学 大学院教授／金沢工業大学虎ノ門大学院
客員教授、慶應義塾大学グローバルセキュリティ研究所客員上席研究員）



<研修のねらい（講師より）>

ビジネスでは、「交渉」を避けることはできません。知財技能士の方は、交渉を通じて、知的財産権の高度な知識をビジネスに活かすことが期待されているといえます。今回ご紹介する交渉学は、より戦略的な交渉を行うための方法論を研究する学問分野です。交渉学を学ぶことによって、交渉相手の戦術や心理的な揺さぶりに慌てることなく、自分の利益を確保し、安易な譲歩を避けることができるようになります。また、対外的な交渉だけでなく、社内の部門間調整にも応用できますので、組織の中でのコミュニケーション力の向上を図ることもできます。なお、交渉学は、座学で学ぶというよりは、むしろ、講師の指導による模擬交渉やディスカッションを通じて体験学習によって学ぶことがきわめて効果的です。わたしが実施している研修プログラムもありますので、さらなる学習機会として、このようなプログラムのご受講もご検討ください。

<こんな方におススメ>

「交渉」というと、営業部門をはじめとした渉外担当者が持つ特殊スキルで、天性の才能も必要と思われる方も多いかもしれません。また、交渉の本質が理論的でない活動のように思えることから、本能的に交渉を避ける方もいらっしゃるようです。

しかし、「交渉学」はむしろカンやハッタリといったことを毛嫌いされる方に向いていると思います。何かにつけて譲歩しがち、すぐに「落としどころ」という言葉を使ってしまうなど、交渉が苦手と自覚している方にこそ理論的・体系的に「交渉」を捉え、上手に交渉と付き合っていく、知財技能士として

のスキルをより発揮いただければと思います。

また、渉外交渉や社内他部門との調整以外にも、自分が管理職になった時、交渉学の知識があればより的確に部下への指示を行うことができるなどの効用も期待できますので、オンラインで聴講してみてください。

(講義プログラム：約 180 分)	
1. 交渉学の概要	4. 交渉前の準備の進め方
2. 交渉で陥りやすい心理のわな	5. 戦略的交渉力とは？
3. パワープレイ	6. 交渉のマネジメント
	7. 交渉学の原点そして未来へ

1. 講義プログラムのポイント

(1) 交渉という活動が何かを学ぶ入門講座

知的財産をビジネスとして扱う私たちにも身近な「交渉」は古代哲学者より学問として研究されてきた課題です。自分では合理的な判断と信じていても実は交渉相手先の戦術にはまっていることもあり、論理的に交渉を進めるために体系的に交渉の概念を把握することはとても重要です。この講義では交渉における典型例や合意形成の手法を紹介しながら交渉スキルを高めるにはどうすればよいかという大きな課題に取り組み、より深い学びへの興味へ導いています。

本研修の講師である隅田先生は、『プロフェッショナルの戦略交渉術』（日本経団連出版）や『戦略的交渉入門』（日本経済新聞出版社）の執筆にも携わっており、「交渉とは何か」を究めた国内有数の研究者でいらっしゃいます。

(2) 知財技能士のための戦略的交渉力

例えば、外部ライセンサーからの許諾獲得や、自社ライセンスの外部許諾を有利に進めたいといった際に、大きな利益を実現したいにも関わらず、局所的な協議事項にこだわりすぎて合意に到達できないような経験を皆さんお持ちではないでしょうか。そのような場合でも利益に焦点を合わせ、戦略と戦術を意識した手法で管理したり、ビジネスライフにおいて交渉とうまく付き合い続ける際の心構えなど、この講義から知財技能士としての日頃の交渉に役立つ多くのポイントを見出すことができるでしょう。

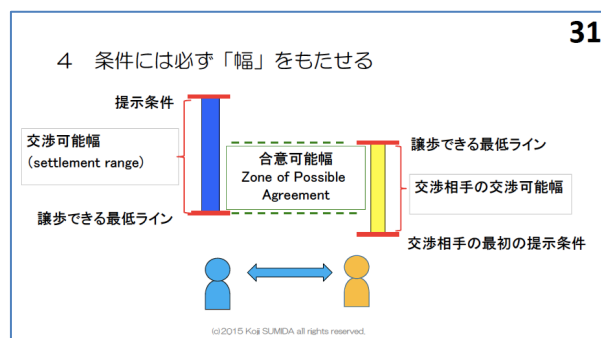


図 条件には必ず「幅」をもたせる

出典：講義資料より

2. 受講者からのコメント



「目標とする知財ビジネス実務に直結した学び」

大石 裕史さん（二級知財技能士・行政書士）

著作権を中心とした知的財産専門の行政書士となるべく、地元で行政書士事務所を開業しながら、企業に所属して業務も行い、さらに夜学で大学院の授業を聴講もするなど、様々な形で知識を高め、知財専門家としてのスキル、経験を積んでおります。

そのような中、隅田先生のこの交渉学の講義は、「交渉」という難しい課題を非常に理論的に説明してくださり、さらにビジネス実務にも応用できる内容で、「難しいことを解明でき、すぐに役にも立つ」タイプのとてもありがたい知識・スキル習得チャンスとなりました。

知財周辺の実務はとても幅広いものですが、どの部分にも交渉の側面はあります。今回の講義内容を念頭に置いた実務を行うことで、さらに一段高いレベルに持っていければと思っています。



「営業から知財部門に異動してきた身として社内に伝えていきたい」

山岡 宣隆さん（二級知財技能士）

新卒から長く営業部門の業務に従事しており、交渉といえばもっぱら営業に必要なスキルだと思っていました。しかし、知財部門に異動になり、現在は特許出願業務を主に行ってみたところ、特許のライセンス交渉について、開発部門など社内他部門から確認や問い合わせを受けることもあり、大きな意味で交渉の局面が数多くあります。

今まで交渉学といったような体系づけられた学問を受けたことがありませんでしたが、今回の隅田先生の講義は自分の生活でも思いあたる例が多く、ビジネスにおいて知っていた方が明らかに有利になるように感じました。社内で自部門はもちろん、他部門のメンバーにも紹介したい内容です。

受講方法

■ 定例研修の動画視聴について

知財技能士会では、全国の知財技能士がいつでもどこにいても受講できるよう、定例研修を知財技能士会ウェブサイト上で動画配信しています。研修動画はインターネット環境があれば視聴できますので、スマートフォンやタブレットなどでも視聴できます。研修で使用する資料も同ウェブサイト上からダウンロードが可能です。

知財技能士会の会員は、視聴期間内であれば、最新の定例研修 4 回分を無料で視聴できます。

< 現在視聴可能な研修（2015年11月時点） >

第16回研修 『実は知財と関係が深い「マーケティングとブランドの基礎知識」』

第17回研修 『事業経営と知財戦略—知財活動の推進と知財技能士の役割—』

第18回研修 『知財技能士のためのビジネス・デザイン—知財を核とした戦略立案—』

第19回研修 『知財技能士のための戦略的交渉力入門—戦術から戦略へ—』

○ 詳細・視聴申込：知財技能士会のウェブサイトをご覧ください。

<http://www.ip-ginoushikai.org/kenshu>

（予告）第20回定例研修『知的財産と金融—特許庁における地域・中小企業支援策で加速する知財融資—』

動画配信期間：2016年1月15日～2017年1月14日（予定）

講師：伏本 正典 氏（特許庁 総務部 普及支援課 企画調査官（中小企業・地域知財支援担当））

肥塚 直人 氏（三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 産業資金研究室 室長 兼 知的財産コンサルティング室 主任研究員 博士（法学））