

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
○	×	ChatGPT が使える PC・スマホ

〔AI 活用基礎〕 ChatGPT で鍛える交渉力と提案力 ～AI を活用し、社内調整と合意形成の技術を高める～

講座時間／受講料

10:00～16:30（1日間）／会員 1 名:21,450 円（税込）、一般 1 名:42,900 円（税込）

講師名

オフィス・ジガー 代表 金子 雄太郎 氏

対象

- ・社内プロジェクトの調整や、他部署との折衝を担当する方。
- ・交渉／提案のプロセスを明確にし、思考整理の能力を強化したい方。
- ・AI を“思考の伴走者”として活用し、調整・合意形成の質を高めたい方。

ねらい

- ・AI を活用して、交渉・提案の“論点整理”や“思考の構造化”をスムーズに行えるようになる。
- ・交渉シナリオや提案書の下書きを AI と共同で作リ、合意形成のプロセスを加速する。
- ・関係者分析・論点整理・反論準備など、交渉の準備段階を AI で強化し、実践の質を高める。
- ・ケーススタディを通して、自分の交渉スタイルを把握し、AI とのラリーを通じて改善点を明確化する。

講座カリキュラム

1. ChatGPTの基礎理解と社内折衝での活用
 - ・ChatGPTの基本機能とプロンプトの作成方法
 - ・ビジネスでの活用事例、情報収集と応用
 - ・ChatGPT利用の注意点
 - ・「プロンプト作成」よりも「問いの作り方」「ラリーの発想」
 - ・思考整理・論点抽出へのAI活用
2. 交渉力を強化するためのフレームワーク
 - ・合意形成の基本原則
 - ・効率的な交渉戦略と心理的アプローチ
 - ・利害と論点の整理/優先順位付けの方法
 - ・ChatGPTを活用した交渉シナリオの作成
3. 提案書のブラッシュアップとシナリオ作成
 - ・提案書の構成、要点整理
 - ・ChatGPTによる提案書のレビューと改善案の提示
 - ・説得材料の棚卸しと反論の準備

4. ケーススタディとフィードバック
 - ・交渉スタイルの分析
 - ・ChatGPTフィードバックを活用
 - ・ケーススタディと講師からのフィードバック

5. 実務への応用とスキル定着
 - ・アクションプランの作成
 - ・セルフトレーニング方法
 - ・事例集の共有

※前提条件として ChatGPT の無料アカウント作成を必須とします。
※生成 AI および ChatGPT の進化スピードが早すぎるため、カリキュラムの内容が変わる可能性が高いことをご了承の上お申し込みください。