

# 知財交渉における戦略的意思決定（東京）

～模擬交渉から得る実践的紛争解決と合意形成～



担当  
講師

三好 陽介（みよし ようすけ）

（経歴）

平成3年3月 大阪府立大学工学研究科博士前期課程修了

平成3年4月～ 日本電気株式会社

マイクロエレクトロニクス研究所の後、知的財産渉外部

平成25年12月～ 日清食品ホールディングス 知的財産部

平成27年9月～ ランドンIP合同会社 ヴァイスプレジデント

平成28年4月～ 東京富士大学 客員教授

実施  
日程

第1回： 9月13日（木） 18：30～21：45 弁理士会館

第2回： 9月20日（木） 18：30～21：45 弁理士会館

第3回： 9月27日（木） 18：30～21：45 弁理士会館

※会場は事情により変更する場合があります。変更する場合は事前に事務局よりご連絡いたします。

受講料

20,000円（税込・テキスト代込）

対象者

①知的財産が関与する紛争や交渉、およびその戦略策定に携わっている方、または今後の関与を検討されている方

②企業内で交渉実務に関与されている方

（知的財産紛争実務にご関心のある方であれば、弁理士でない方も受講者として歓迎します。）

概要  
ねらい

渉外業務を除き一般的には「交渉」とは縁遠いと考えられがちな知財業務においても、コミュニケーション力が求められる場面は少なくありません。例えば、社内弁理士であれば社外専門家との折衝以外にも経営者、開発担当者、上司、部下、同僚との報告・連絡・相談といった組織内調整等が、また土業の方であればクライアント企業との折衝・説得などを行うシーンが日常的に発生し、これらをスムーズに行うことにも「交渉」のトレーニングが有効です。

本講では、交渉学の理論やフレームワークについての講義の後、模擬交渉を行うことにより、交渉の準備の方法論や、自らの利益だけでなく相手も含めた利益の全体構造を捉えた、よりよい合意形成を目指す手法を学び体験することを通じた交渉力向上を目指します。

到達目標

「交渉は苦手」あるいは「交渉の知見を整理・発見」したい方が、偏見なく有効に交渉に関与できるようになること。

形態

講義および演習（模擬交渉やグループ討議）

<p><b>内容 (予定)</b></p>	<p>1. 第1回：交渉学の基礎</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 知財業務における「交渉」の必要性</li> <li>• 交渉学および意思決定の基礎概念（1.0h）</li> <li>• 模擬交渉（基礎編）（2.0h） <ul style="list-style-type: none"> <li>-交渉準備の方法論</li> <li>-模擬交渉の実践と結果フィードバック</li> </ul> </li> </ul> <p>2. 第2回：交渉戦略の策定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• より複雑な状況での交渉戦略の考え方（1.5h） <ul style="list-style-type: none"> <li>-ミッションの設定</li> <li>-合意条件に幅をもつ</li> <li>-不合意の可能性とBATNAの準備</li> </ul> </li> <li>• 次回行う模擬交渉の準備（1.5h）</li> </ul> <p>3. 第3回：交渉学の実践</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 模擬交渉（1.5h）</li> <li>• 結果へのフィードバックと、合理的意思決定への感情の影響、戦術等（1.5h）</li> </ul>
<p><b>参考図書</b></p>	<p>戦略的交渉入門（日経文庫）田村次朗、隅田浩司著</p>
<p><b>その他</b></p>	<p>1) 第2回では課題が出されます。第3回の講義に使用しますので、回答した上でご持参ください。 また第2回に次週の模擬交渉の相手を決めますので、やむを得ない場合を除き第2回に出席された方は第3回もご出席ください。</p> <p>2) 終了予定時刻は21:45ですが、若干延長となる場合があります。 遠方からご参加の方はご留意下さい。（22時までには完全終了予定）</p> <p>3) 本講座は、日本弁理士会の「継続研修」の単位認定対象講座です。</p>