

人とつながる
ビジネススクール



対話力を高める！
意思決定を極める！

ケース
スタディ

座学による基礎的な知識の習得を行い、講座全体のフレームワークとポイントを学びます。

グループ
セッション

座学で得た知識をもとに、個人学習とグループワークでのアウトプットを繰り返し、理解を深めていきます。

ロール
プレイング

ケースメソッドを通じ、ビジネスの現場における実践的な交渉スキルと意思決定力を体得します。

経営戦略セミナー 受講生募集

開催日	令和2年10月28日～3年1月13日 のうち全7回
開催時間	10:00～16:30
会場	ファルマバレーセンター大会議室 (静岡県駿東郡長泉町下長窪1002-1)
対象	静岡県内の企業・団体にお勤めの方、事業主の方
参加費	20,000円/人(税込)
定員	25人
申込期間	令和2年9月30日まで(定員になり次第締切)

講師

隅田浩司 東京富士大学経営学部教授（学部長） 慶應義塾大学グローバル・セキュリティ・インスティテュート客員上席研究員



専門は、経済法、国際経済法、交渉学（対話学、法修辞学）。

東京大学先端科学技術研究センター特任研究員を経て現職。金沢工業大学大学院客員教授、経団連、日本生産性本部など各種企業及び官公庁、地方自治体などで講演、研修を行う。

〈著書〉単著『プロフェッショナルのための戦略交渉術』（日本経団連出版） 共著『戦略的交渉入門』（日本経済新聞出版社）

開講スケジュール 10:00～16:30（12:00～13:00 昼休）

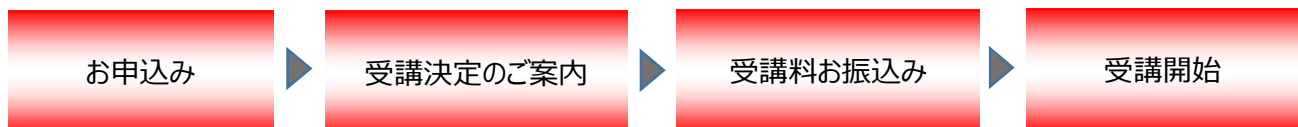
昼食は各自ご用意いただけます。

日程			主なカリキュラム
第1回	10月28日	（水）	<ul style="list-style-type: none">■ 戦略思考概論 戦略策定に必要な思考、論理力、仮説構築力■ 戦略的意思決定とリーダーシップ 適切な意思決定のための情報分析力、リーダーシップ■ 組織論入門 個を活かし、組織を活性化するための方法論■ ビジネス交渉学 交渉における実践的な技術と交渉の場で陥りやすい心理的バイアスを学ぶ■ デジタル・エコミーと市場分析 プラットフォームおよびイノベーションに関する分析手法
第2回	11月11日	（水）	
第3回	11月18日	（水）	
第4回	12月2日	（水）	
第5回	12月9日	（水）	
第6回	12月23日	（水）	
第7回	1月13日	（水）	

感染防止 について

- 受講者さま同士の間隔を十分確保した座席配置とします。
- 会場内は原則マスク着用とします。
- 会場内は常時換気を行い、消毒液・空気清浄機を設置します。

受講までの流れ



三島駅からお越しの場合

三島駅南口③番バス乗り場から（がんセンター、ベックマン・コールター、駿河平・桃沢郷方面）に乗車

「ファルマバレーセンター」で下車

長泉なめり駅からお越しの場合

駅西側のバス乗り場から（がんセンター、ベックマン・コールター、駿河平・桃沢郷方面）に乗車

「ファルマバレーセンター」で下車

