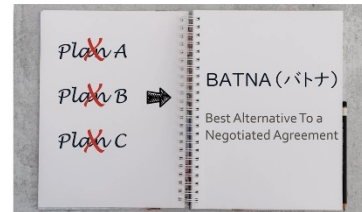


令和3年8月25日

会社名 ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社
 代表者名 代表取締役社長 トーマス・H・ロス
 (JASDAQ・コード 9610)

ハーバード大学 交渉学研究所の共同創設者ウィリアム ユーリー氏と共同で開発した「ハーバード流交渉術 (Negotiating to Yes) 」をデジタル・ラーニングで提供開始

ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：トーマス・H・ロス）は、世界でもっとも有名な交渉の専門家の1人であり、ハーバード大学 交渉学研究所の共同創設者、世界1300万部のベストセラー『ハーバード流交渉術』の共著者であるウィリアム ユーリー氏と共同で開発した「ハーバード流交渉術 (Negotiating to Yes) 」を、2021年8月25日よりデジタル・ラーニングで提供を開始いたします。



■ 特長

本プログラムでは、「原則立脚型交渉」という交渉戦略に基づき、交渉者双方の利害を満たす合意、さらにビジネスの価値を高め信頼関係を強化する交渉の考え方とプロセス、具体的なスキルを修得します。

これまでは、クラスルームまたはオンラインでの集合形式で提供してまいりましたが、今回デジタル化されたことによって、交渉を相手と対立する「駆け引き」から協調的な「問題解決」へと変える、学術的に裏付けられたコミュニケーション方法について、個人でも自分のペースで学習することができるようになりました。

■ プログラムとサービス概要

- ・5章仕立て、約50分間の個人学習。
- ・集合型セミナー（オンライン／対面）を組み合わせて受講し学びをより深めることも可能。（オプション）
- ・お客さまの学習サイトや学習管理システム（LMS）にコンテンツを搭載する「コンテンツパック」と、学習管理システムと併せて提供する「サービスパック」が選択できます。

■ 提供参考価格

シリーズ	コース名	価格（税別）※コンテンツパック
セルフラーニングプログラム	ハーバード流交渉術 (Negotiating to Yes)	15,000円（1名/6カ月）

※当社および当社販売パートナーを通して販売します。販売パートナーについては、弊社ホームページで順次お知らせいたします。

※価格の詳細およびサービスパックの価格はお問い合わせください。 ※法人向けにご利用人数による割引価格の設定がございます。詳細はお問い合わせください。

※価格は予告なく変更される場合がございます。

■ サービス紹介ページ

<https://jp.wilsonlearning.com/1564>

■本リリースに関するお問い合わせ先

ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社

住所:東京都港区虎ノ門2-10-1

TEL: 03-6381-0225

Website: <https://www.wilsonlearning.com>

Email : marketing@wlw.co.jp

■ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社

<https://www.wilsonlearning.com>

代表取締役社長: トーマス・ホリス・ロス 資本金: 7億2269万円 証券コード: 9610/JQ

本社: 東京都港区虎ノ門 2-10-1 TEL: 03-6381-0234 (大代表) 設立: 1981年12月

ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社は1965年の創立以来、「人や組織が、そのもてる力を最大限に発揮できるようお手伝いします - 充実感を伴ったパフォーマンス-」という企業目的のもと、一貫して人材・組織開発の分野でコンサルティング・サービスを提供してまいりました。常に社会の変化や市場のニーズを敏感に捉え、いち早くそれらに対応すべく、グローバルでより最適なサービスを提供できる体制を作り上げ、プロダクトやサービスの開発・提供を行ってまいりました。現在では日本、北米、中南米、ヨーロッパ、アジア太平洋地区など世界50カ国(30言語)で、「事業戦略と人・組織の能力の結合」と「人・組織の変革と成長の支援」をテーマに、人材と組織の開発に関するお手伝いをしています。