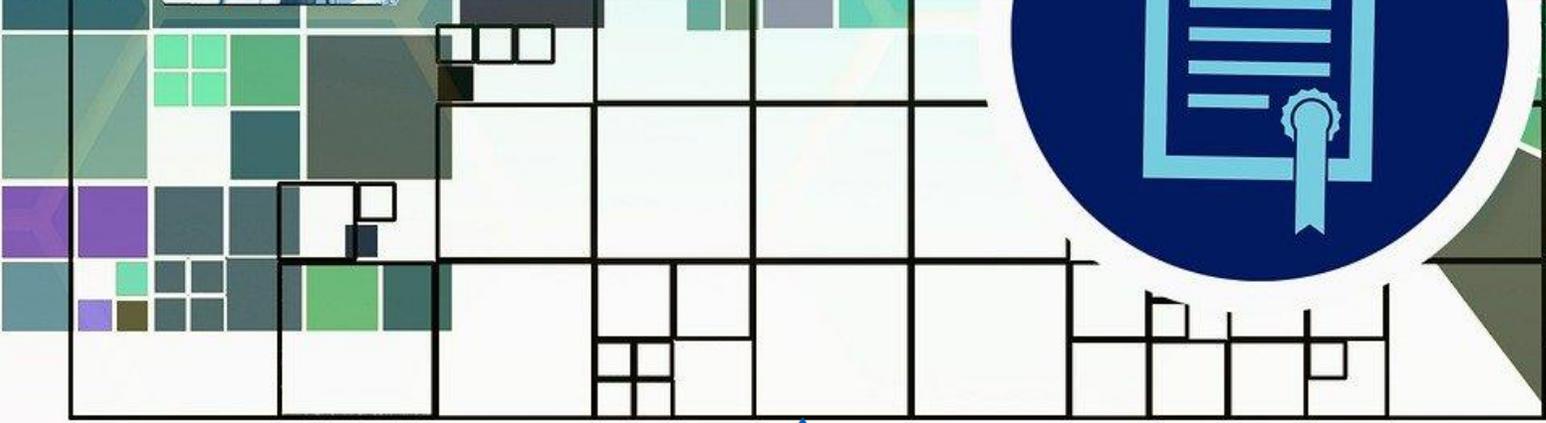


6月号編集特集
(5/10発売号)
**人を動かす交渉力
(仮)**

ビジネス交渉の未来戦略 (仮題)

データとAIで支援する最新ソリューション



■ 2025年6月号（5月10日発売）編集特集内容

オリジナル特集

人を動かす交渉力（仮）

変化が激しい時代には、異なる強みを持った他者同士が手を結び、より高次元の価値を生み出していく必要がある。そこで必要になるのが「交渉力」だが、交渉とはともすれば、他者を出し抜きみずからにとって有利な条件を引き出す技術だと見なされがちである。これからは、みずからだけでなく、関係者すべての利益を考慮に入れた交渉力がますます求められるようになる。この特集では、価値を生み、交渉相手もメリットを感じて動くためにはどうしたらよいかを考える。

【HBR翻訳論文】

交渉に関していまだに誤解されていること

マックス H. ベイザーマン（ハーバード・ビジネス・スクール 教授）

“What People Still Get Wrong About Negotiations,” HBR, January–February 2025.

異文化との交渉を成功に導く秘訣

オラシオ・ファルカオ（INSEAD 教授）他

“The Secret to Cross-Cultural Negotiations,” HBR, March–April 2025.

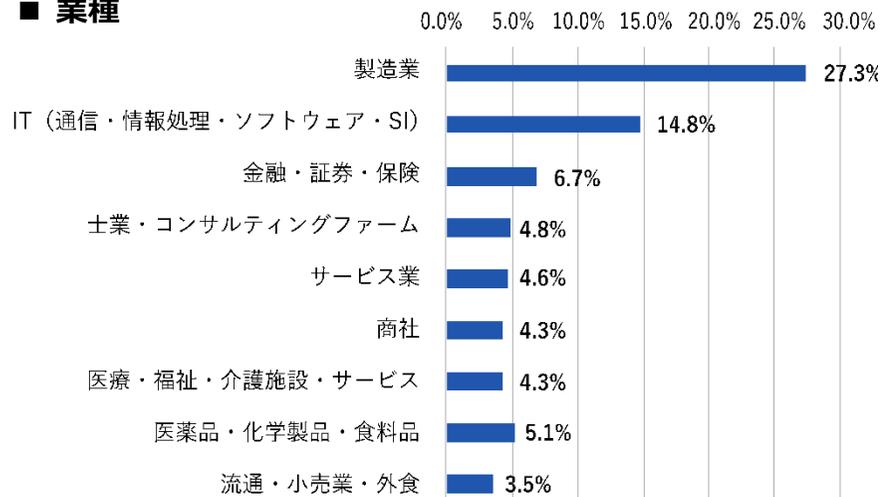
【日本オリジナル】

新浪剛史氏（サントリーホールディングス 会長）※未打診

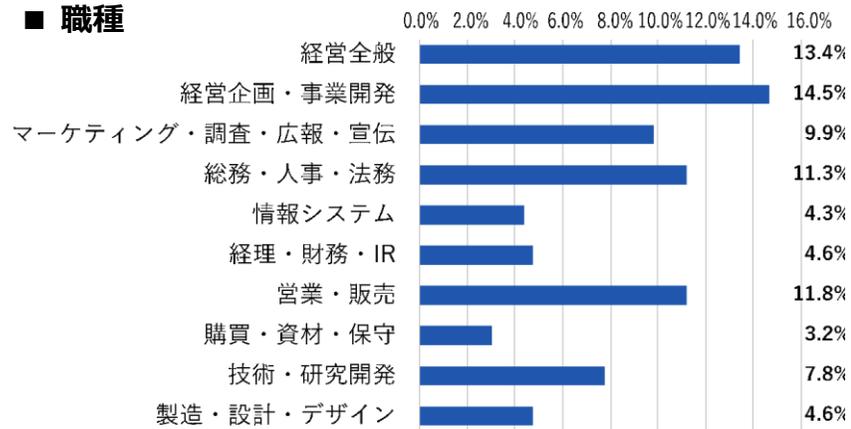
* コンテンツ内容、取材対象は変更になる可能性があります。

■DHBR/DHBRオンライン会員読者属性

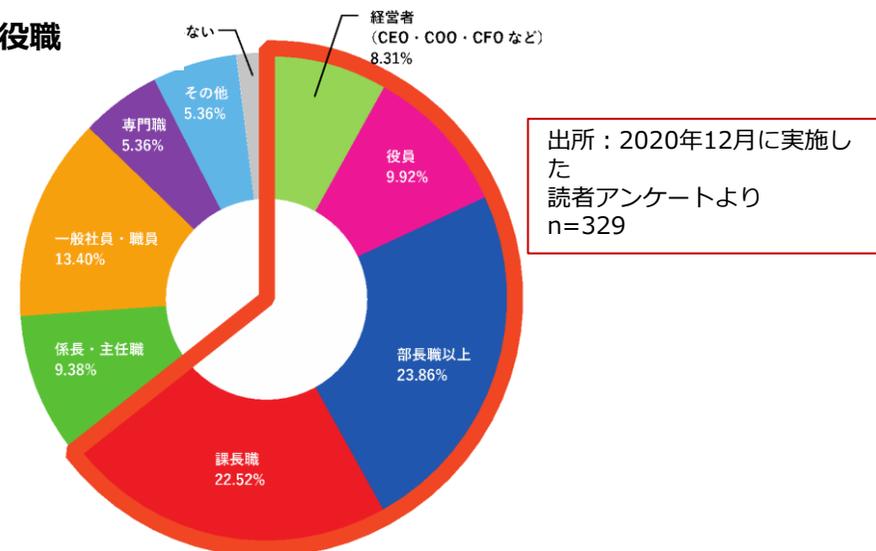
■ 業種



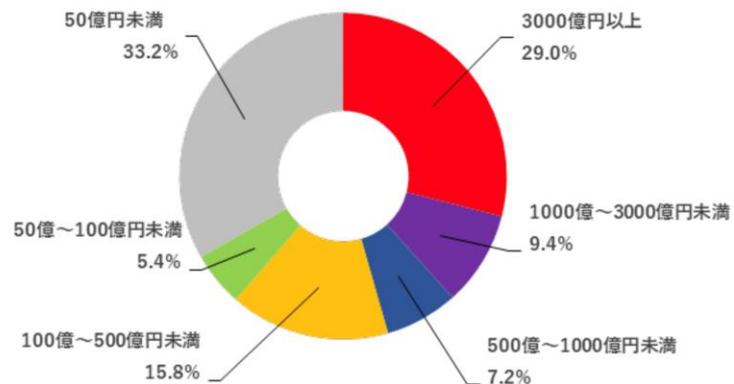
■ 職種



■ 役職



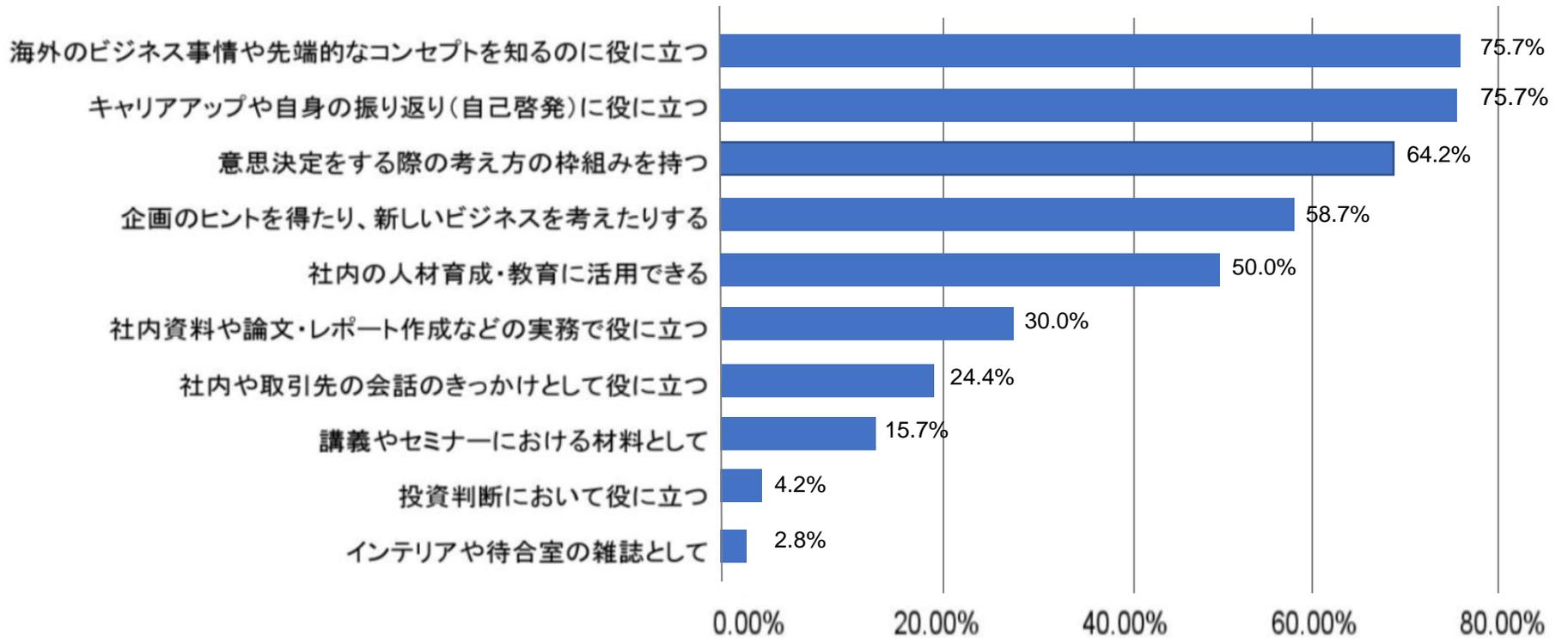
■ 勤務先の売上規模



■DHBR／DHBRオンライン会員読者属性

■ DIAMONDハーバード・ビジネス・レビューの活用方法

先端的な経営コンセプト、キャリアアップ、意思決定に活用



■DHBR 誌面展開イメージ

【総論記事】

企画テーマの内容に知見を持つプロフェッショナル、専門家にインタビュー。

【各論記事（広告タイアップ）】

広告主様各社へ取材を行い、独自の視点で貴社サービスの特長や強みをタイアップ記事としてまとめます。

【ページ構成】

編集特集につづいて広告企画を展開いたします。



※協賛企業が2社の場合の展開例

<備考>

- ※ 1社ご参画の場合、総論はつかず、扉1Pのみとなります。
- ※ 2社ご参画の場合は、扉はつかず、総論2Pのみとなります。
- ※ 3社以上ご参画の場合は、扉+総論2Pの掲載となります。

■DHBRオンライン展開イメージ

DHBRオンライントップ、ダイヤモンド・オンラインの広告誘導枠から読者をタイアップページへ誘導

DHBRオンライン

オンラインタイアップページ

転載

広告主様サイト

※掲載終了後に掲載レポートを提出



● ダイヤモンド・オンライン広告誘導枠

■企画料金（誌面／オンライン）／オプション料金／申込締切

■DHBR誌面

◎中面4色2頁タイアップ

※タイアップ仕様：2,000-2,500字程度、写真、画像2～3点程度

2,500,000円（税別）

◎4色4頁タイアップ

※タイアップ仕様：4,000-5,000字程度、写真、画像3～4点程度

4,200,000円（税別）

■抜刷サービス（オプション）

◎4色4頁×1,000部～

350,000円～（税別）

※一社単独での抜き刷りの場合。

1,000部以上ご希望の場合はお問合せ下さい。



※表紙イメージ

■DHBRオンライン転載 ※誌面料金にアドオン

◎雑誌2頁タイアップ転載（5,000PV保証）

1,200,000円（税別）

※タイアップ仕様：雑誌に準拠

◎オンライン単独タイアップ 10,000PV保証

3,000,000円（税別）

※タイアップ仕様：2,000-2,500字程度、写真、画像2～3点程度

※抜き刷りサービスは付帯しません。

[締切]

タイアップ：申込締切

2025年3月3日（月） ※取材締切：3月12日（水）

【お問い合わせ】

株式会社ダイヤモンド社

メディア局 ソリューション営業部

〒150-8409東京都渋谷区神宮前6-12-17

TEL:03-5778-7220 FAX:03-5464-0783

Mail:web_ad@diamond.co.jp