

平成30年度 専門研修「折衝・交渉力」

～相互満足に向けた交渉力アップ

1. 概要

折衝・交渉の基本は「お互いが満足する結論を追求する共同作業」です。お互いにとってよい関係を築きつつも、達成したいことが実現できることがゴール（目標）です。そのためには、相手の意見や気持ちを踏まえ、工夫しながら自分の意見を伝え、相手に納得してもらう能力が求められます。本研修では、折衝・交渉を成功させる要点を掴み、折衝・交渉場面でのコミュニケーションのとり方や実際の説得の手法を学びます。さらに、実際の業務における様々な場面を想定した演習を通じて、明日から実践できる折衝・交渉スキルを習得します。

2. 研修の種別

専門研修

3. 受講申込方法等

1 受講申込方法：受講希望者は募集の有無を確認して受講申込を行ってください。
2 研修実施：選択必修研修との合同実施。公社等外郭団体職員、市町村職員も受講。

4. メッセージ

こんな方にお勧め

- ・交渉時に相手を納得させる説明の仕方を身につけたい
- ・交渉をうまく妥結するコツを学びたい

H29年度受講された方の声

○考えさせられることばかりで大満足の授業でした。相手を知ること、なぜ、この人がそういう行動をしているのか、本音のところをしっかりと見極めることが大切だと思いました。素晴らしい講演・研修ありがとうございました。
○難しいテーマを分かりやすく教えてくださいました。

5. 研修日程及び場所

平成30年10月19日（金）

職員研修所

6. 通所・宿泊の別

通所

7. 研修内容

日程	時間	科目	内容	研修場所
第1日目	9:00 ~ 9:10	オリエンテーション (OR)		職員研修所
	9:10 ~ 9:45		交渉について考える	
	9:45 ~ 10:30		相手はどのような時に要望を受け入れるのか	
	10:30 ~ 11:00		交渉の前に	
	11:00 ~ 12:00		交渉の流れ	
	13:00 ~ 13:30		事前準備の重要性	
	13:30 ~ 14:00		説得の方法	
	14:00 ~ 14:30		交渉の実践	
	14:30 ~ 16:45		ケーススタディ	
	16:45 ~ 17:00		まとめ・質疑応答	

8. 講師

科目	所属名	氏名
折衝・交渉力	株式会社 インソース	岩永 拓家