

日 程 表

第2回 交渉力研修

1 研修のねらい 住民との交渉をコミュニケーションの問題として捉え、相手の要求の背景や気持ちに目を向け、信頼関係の構築によってお互いが満足できる合意形成へ導く交渉術を修得する。	
2 対象者（予定人員 36名） 住民との折衝・交渉を円滑に進めるための能力を必要とする職員	
3 研修の概要 住民との交渉や組織の人間関係構築において一定の目的を達成するためには、相手の意見や気持ちを踏まえ、工夫した説明・説得をすることにより、相手を納得させる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あり方や実際の説得の仕方を学びます。	
4 日 程 平成30年12月21日（金） [1日]	
時間割	講師
9:00～ 9:15 オリエンテーション	株式会社 インソース 講師 長菅 隆義 氏
9:15～12:00 交渉について考える 相手はどのような時に要望を受け入れるのか 交渉の前に 交渉の流れ	
13:00～16:45 事前準備の重要性 説得の方法 交渉の実践 ケーススタディ	
16:45～17:00 アンケート、事務連絡	