

第2回 交渉力研修【日程表】

目的

- ・何を想定し、準備し、どのように交渉相手を観察し対処すべきかを実践的に学び、「準備する力」と「臨機応変に対処する力」の双方を磨いていく。
- ・交渉・折衝について自分の基本スタイルを構築する。

概要

さまざまな行政課題を解決するためには、「交渉力」は大きな武器となる。
特に、住民に対する事業説明や交渉・折衝の場面、また組織内部で自部門の各種施策を説明し、協力を得るための組織内調整などで役に立つ。
この研修では、自治体職員の交渉力強化について、自治体現場の視点からリアルなケーススタディに基づき実践的に学んでいく。

研修情報

- 日 程：令和6年7月3日(水)【1日】
- 対象者：受講を希望する職員
- 形 式：グループ
- 研修室：中研修室

時間割・講師

	時 間	内 容	講 師
1 日 目	9:30 ~ 9:40	オリエンテーション	
	9:40 ~ 11:40	1. 交渉・折衝の本質について考える 2. 交渉・折衝の準備事項 3. ケーススタディ ①各種窓口対応	一般社団法人日本経営協会 専任講師 森 健 氏
	11:40 ~ 12:40	昼休憩	
	12:40 ~ 16:40	4. ケーススタディ ②住民説明会 5. ケーススタディ ③組織内の調整業務 6. まとめ～交渉・折衝に必要な「人間力」～	
	16:40 ~ 16:45	事務連絡	