

折衝・交渉能力向上

○講座のねらい

事業を円滑に進めるには、関係者とよく話し合い、理解・納得してもらいながら交渉成功に導く必要がある。その交渉のプロセスに必要なコミュニケーションや人間関係の重要性を認識し、あわせて、円滑に交渉終結に結びつく技法などを習得することにより、総合的な折衝・交渉能力の向上を図る。

○対象者

受講を希望する職員

○日程

令和4年 9月20日(火)～21日(水) 2日間

○会場

自治研修センター(午前9時30分までに集合)

○予定人員

45名

○講師

(株)話し方教育センター

田中 清貴

(令和4年度から講師変更)



○カリキュラム

	午前	午後
1 日 目	(9:40~10:00) ・オリエンテーション (10:00~12:00) ・折衝・交渉の基本 ・経験分析による成功条件の抽出(演習) ・効果的な交渉の流れ	(13:00~16:30) ・折衝と話す・聞く能力 ・交渉トレーニング～交渉対話(演習) ・折衝における表現方法 ・事例分析(演習) ・折衝における聞き方の技法 ・聞き方トレーニング(演習)
2 日 目	(9:40~12:00) ・理解を引き出す説明法 ・説明トレーニング(演習) ・納得を引き出す技法 ・説得トレーニング1(演習)	(13:00~16:00) ・説得トレーニング2(演習) ・交渉の実際 ・ロールプレイングの準備(演習) ・折衝実践ロールプレイング(演習) ・折衝・交渉をさらに強化するには ・受講感想と決意表明(演習) (16:00~) ・閉講

【令和2年度受講生のアンケートから】

※令和3年度は研修を中止したため、前年度分を掲載

- 対市民、対業者、対庁舎内のやりとりにおいて、折衝交渉は不可避であることから、折衝交渉スキルを向上させることで業務効率を改善させたいと考え受講した。
- 交渉の心構えを念頭に置き、わかりやすく、感じ良く、折衝・交渉に臨むことが重要であると感じた。
- 今まで目的をしっかり持って、落ち着いた交渉ができていなかったように思う。本研修で学んだ説明の仕方、説得の仕方を取り入れ、自信を持って臨むようにしたい。