

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。

● 研修について

【対象者】 受講を希望する職員

1泊2日

【日程】 令和8年11月19日（木）～20日（金）

【会場】 自治研修センター

【予定人員】 45人

【講師】 株式会社話し方教育センター 田中 清貴 氏

● カリキュラム（2日間）

	午前	午後
1 日 目	(9:30~10:00) ・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	(13:00~17:00) ・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 ・折衝における聞き方の技法 ・聴取トレーニング（演習）
2 日 目	(9:00~12:00) ・相手の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 ・交渉トレーニングの準備（演習） ・交渉の実際（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~) ・閉講式

● 受講者の声

- これまでの業務で経験則として行ってきたことも、今回改めて講師が言語化して説明されたことで、ストーンと腑に落ちたり、理解が深まった。また、自身が持ち合わせていなかった考え方やテクニックも学ぶことができた。
- 折衝交渉はかけひきではない。勝ち負けではない。お互い意見を出し合う話し合いという心構えが、これまでの私に欠けているところだと気がつきました。

● センター職員からの オススメポイント♪

講義と演習を繰り返し行い、講師からアドバイスを受けることで、スキルを身につけることができます。窓口や接客業務の方にもオススメです。