

交渉・折衝力向上研修

1. 研修の目的

職場や住民、仕事上の関係者との交渉や折衝にあたって必要な心構え、事前準備などの重要性について理解し上手な交渉のすすめ方を身につける。

2. 研修内容

対象者：一般職員～監督者

	内 容
9:00	1. 交渉・折衝力の必要性を考える 1) 研修目的を理解する <ul style="list-style-type: none">● 交渉とは何か？● 過去の交渉体験(成功例と失敗例)の振り返り(グループワーク)● 気づきの共有 2) 個人目標の設定(得たい成果の確認)
12:00	2. 交渉の基本 1) 交渉の流れ <ul style="list-style-type: none">● 事前準備⇒状況把握(傾聴)⇒合意への交渉⇒クロージング● 納得した合意を得るための交渉のコツとは？ 《対住民対応》: 住民心理に配慮して、自治体の対応に共感 & 理解を得る 《内部折衝》: 自案のメリットを論理的 & 明瞭に伝える
13:00	3. 合意を得る交渉術 1) Win-winの関係とは？ <ul style="list-style-type: none">● 信頼関係構築の効用● 傾聴の効果(合意確率を高める)● 傾聴のポイント実習(正対・アイコンタクト・共感を示す)● 実習 & 振り返り 2) 納得を得る説明の仕方(合意形成のスキル) <ul style="list-style-type: none">● 相手のタイプを見分ける● 合意点の確認● 実習 & 振り返り
16:30	4. 表現力の高め方 1) 相手に伝わる意見や気持ちの伝え方 <ul style="list-style-type: none">● 言いにくいことを頼む話法(クッション言葉+依頼形)● 「NO」と言って断る話法(アサーションスキルの活用)● わかりやすく状況を説明する話法(ロジカルシンキングの活用)● 心理戦術の把握(Yes set. など)● 実習 & 振り返り 5. 実行宣言 <ul style="list-style-type: none">● まとめ & 質疑応答● 行動プラン作成 & 実行宣言