

17



折衝・交渉スキル向上講座



～ 双方が満足のいく交渉をしよう ～

【講座のねらい】

折衝・交渉力を「互いが満足のいく合意を生み出す説得を目的としたコミュニケーション」と捉え、「相手のニーズを聞く力」「相手が納得する、協力するスキル」を磨きます。また、対人能力の基礎（関係構築の考え方と技能）について学び、信頼関係を築くために必要なスキルと考え方を習得します。

【受講の効果】

- ・折衝における効果的なスキルを学び、使えるようになる。
- ・段階的な交渉戦略を選択できるようになる。

◇日程・会場等

- ・日 程：令和4年9月21日（水）
- ・会 場：自宅、職場等
県セミナーパーク 205研修室、206研修室
※セミナーパークでの受講は、ひとり一台パソコンによる受講ができない方に限定します。
- ・対象者：全職員
（義務受講対象：主任級、主査級）
- ・定 員：32人



こんな人におすすめ！

- 県民の方と折衝・交渉する機会が多い人
- 折衝・交渉をうまく進めたい人

◇プログラム（6.5時間）完全オンライン研修（オンラインミーティングシステム Zoom を使用）

9:00 9:15	12:00 13:00	16:45
<p>オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 折衝・交渉とコミュニケーション <ul style="list-style-type: none"> ・折衝・交渉の基本理解 ・関係性（コミュニケーション）と折衝・交渉 ・意思決定の種類と必要とされる能力 ● 折衝・交渉を成功に導くステップ <ul style="list-style-type: none"> ・関係形成→理解納得→行動喚起 	<p>休憩</p>	<p>アンケート記入</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ● 折衝・交渉のスキル <ul style="list-style-type: none"> ・期限の力、同調圧力、関係性の影響力、第三者の活用等 ・“あきらめてもらう”折衝・交渉の現実 ● 行政折衝の今 <ul style="list-style-type: none"> ・期限の力、同調圧力、関係性の影響力、パワープレイの存在と選択 ● 折衝・交渉の重層構造 <ul style="list-style-type: none"> ・説得者の総合力 	

※講座内容、研修の進め方は状況によって変更になる場合があります。

【講 師】

株式会社話し方研究所 講師 やまぐち ただし 山口 忠嗣

