

18

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5年9月21日（木）
- ・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
オリエンテーション	● 折衝・交渉とコミュニケーション ・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 ・関係形成→理解納得→行動喚起 ● 折衝・交渉のセオリー ・共感的対応と代替案の提示	休憩	● 折衝・交渉のスキル ・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 ・毅然とした対応の着眼点 ・パワープレイの存在と選択 ● 折衝・交渉の重層構造 ・説得者の総合力	アンケート記入

※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



◇受講者の声

- 手詰まり感がある問題でも、あらゆる視点を持つことで、解決の糸口が見えてくることを学べた。
- 折衝・交渉を成功に導くステップや交渉に必要なスキルを具体的に学べ、大変有意義だった。
- 対立した際、どこに問題があり、今後どうしていくか整理して考えていくために必要な知識を習得することができた。