

22

# 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 ～



完全オンライン

## 【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7年9月9日（火）
- ・会 場：自宅、職場等  
セミナーパーク 204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：24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 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 折衝・交渉とコミュニケーション                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・折衝・交渉の基本理解</li> <li>・関係性（コミュニケーション）と折衝・交渉</li> <li>・意思決定の種類と必要とされる能力</li> </ul> </li> <li>● 折衝・交渉を成功に導くステップ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・関係形成→理解納得→行動喚起</li> </ul> </li> <li>● 折衝・交渉のセオリー                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・共感的対応と代替案の提示</li> </ul> </li> </ul> | 休憩    | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 折衝・交渉のスキル                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・期限の力、同調圧力、関係性の影響力、第三者の活用等</li> <li>・“あきらめてもらう”折衝・交渉の現実</li> </ul> </li> <li>● 行政折衝の今                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・毅然とした対応の着眼点</li> <li>・パワープレイの存在と選択</li> </ul> </li> <li>● 折衝・交渉の重層構造                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・説得者の総合力</li> </ul> </li> </ul> |       |

※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

- 交渉は能力ではなくスキルだと理解できた。
- 講義の内容をグループワークで実践、確認することができ、実践に活かそうと思った。
- 交渉することの手段について、様々な方法があることを理解できた。