

23

折衝・交渉スキル向上講座



～ 関係づくりから始まる交渉術 ～

【講座のねらい】

他者との関係構築や日常のコミュニケーションを見直し、折衝・交渉における関係性の意義と重要性を理解します。

【受講の効果】

- ・実践的なロールプレイで、現場で使える交渉術を習得できる。
- ・感情や立場に寄り添いながら、納得と合意を導くスキルを発揮できるようになる。

◇日程・会場等

- ・ 日 程 : 令和8年9月8日 (火)
- ・ 会 場 : セミナーパーク 204研修室
- ・ 対象者 : 全職員
(義務受講対象 : 主任級、主査級)
- ・ 定 員 : 30人



こんな人におすすめ!

- 折衝・交渉を、もっとスムーズに進めたい人
- 相手の納得や合意を引き出すコツを学びたい人

◇プログラム (6.5時間) 対面研修

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"> ● 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 ● 折衝・交渉のセオリー <ul style="list-style-type: none"> ・共感的対応と代替案の提示 		休憩	<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"> ・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 <ul style="list-style-type: none"> ・説得者の総合力

※1 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。

※2 この講座には、事前課題があります。

【講師】

株式会社話し方研究所 講師 やまぐち 山口 ただし 忠嗣



◇受講者の声

- 座学だけでなく事例検討やロールプレイ(役割を演じる)があったため自分のものとして活用できそう。
- 交渉の基本的なことを学べた。ロールプレイング(演習)や実習も参考になった。
- 講義内容で学んだスキルや、グループワークでお聞きした他所属の方の経験を持ち帰って、今後の業務に活かせる。