

# 折衝・交渉能力向上

## ● 講座のねらい

事業を円滑に進めるには、関係者とよく話し合い、理解・納得してもらいながら交渉成功に導く必要がある。その交渉のプロセスに必要なコミュニケーションや人間関係の重要性を認識し、あわせて、円滑に交渉終結に結びつく技法などを習得することにより、総合的な折衝・交渉能力の向上を図る。

## ● 研修について

【対象者】 受講を希望する職員

1泊2日

【日程】 令和7年11月25日（火）～26日（水）

【会場】 自治研修センター

【予定人員】 45人

【講師】 株式会社話し方教育センター 田中 清貴 氏

## ● カリキュラム（2日間）

	午前	午後
1 日 目	(9:30～10:00) ・オリエンテーション  (10:00～12:00) ・折衝・交渉の基本 ・経験分析による成功条件の抽出（演習） ・効果的な交渉の流れ	(13:00～17:00) ・折衝と話す・聞く能力 ・交渉トレーニング～交渉対話（演習）～ ・折衝における表現方法 ・折衝における聞き方の技法 ・聴取トレーニング（演習）
2 日 目	(9:00～12:00) ・相手の納得を引き出す技法 ・説得トレーニング1（演習）	(13:00～16:00) ・説得トレーニング2（演習） ・交渉の実際 ・交渉トレーニングの準備（演習） ・交渉の実際（演習） ・折衝・交渉をさらに強化するには ・受講感想と決意表明（演習）  (16:00～) ・閉講

## ● 受講者の声

- 折衝・交渉について効果的な流れや手法を詳しく知ることができた。また学んだ内容はロールプレイングや演習を通してアウトプットすることで、さらなる理解に繋がった。
- 普段無意識にできていた部分もありましたが、実際に演習を通して、状況に応じた受け答え、質問、第一印象などを学ぶことができ、大変参考になりました。

## ● センター職員からの オススメポイント♪

講義と演習を繰り返し行い、講師からアドバイスを受けることで、スキルを身につけることができます。窓口や接客業務の方にもオススメです。