

# 交渉・折衝力向上研修

対象者：一般職員～監督者

## 1. 研修の目的

職場や住民、仕事上の関係者との交渉や折衝にあたって必要な心構え、事前準備などの重要性について理解し、上手な交渉のすすめ方を身につける。

## 2. 研修内容

	内 容
9:00	<b>1. 交渉・折衝力の必要性を考える【講義・個人ワーク】</b> 1) 研修目的を理解する <ul style="list-style-type: none"><li>● 交渉とは何か？</li><li>● 過去の交渉体験(成功例と失敗例)の振り返り(グループワーク)</li><li>● 気づきの共有</li></ul> 2) 個人目標の設定(得たい成果の確認)
12:00	<b>2. 交渉の基本【講義・個人ワーク】</b> 1) 交渉の流れ <ul style="list-style-type: none"><li>● 事前準備⇒状況把握(傾聴)⇒合意への交渉⇒クロージング</li><li>● 納得した合意を得るための交渉のコツとは？</li></ul> 《対住民対応》:住民心理に配慮して、自治体の対応に共感&理解を得る 《内部折衝》:自案のメリットを論理的&明瞭に伝える
13:00	<b>3. 合意を得る交渉術【講義・個人ワーク・ロールプレイング】</b> 1) Win-winの関係とは？ <ul style="list-style-type: none"><li>● 信頼関係構築の効用</li><li>● 傾聴の効果(合意確率を高める)</li><li>● 傾聴のポイント実習(正対・アイコンタクト・共感を示す)</li><li>● 実習&amp;振り返り</li></ul> 2) 納得を得る説明の仕方(合意形成のスキル) <ul style="list-style-type: none"><li>● 相手のタイプを見分ける</li><li>● 合意点の確認</li><li>● 実習&amp;振り返り</li></ul>
16:30	<b>4. 表現力の高め方【講義・個人ワーク・ロールプレイング】</b> 1) 相手に伝わる意見や気持ちの伝え方 <ul style="list-style-type: none"><li>● 言いにくいことを頼む話法(クッション言葉+依頼形)</li><li>● 「NO」と言って断る話法(アサーションスキルの活用)</li><li>● わかりやすく状況を説明する話法(ロジカルシンキングの活用)</li><li>● 心理戦術の把握(Yes set. など)</li><li>● 実習&amp;振り返り</li></ul> <b>5. 実行宣言【講義】</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● まとめ&amp;質疑応答</li><li>● 行動プラン作成&amp;実行宣言</li></ul>