

交渉力・折衝力向上研修

対象者：一般職員～管理・監督者

1. 研修の目的

交渉・折衝においては、冷静な判断力と的確なコミュニケーション力、また本来の目的や落としどころを見落とさない俯瞰的な視野も必要となります。

本研修では、各人の交渉力・折衝力のスキルアップのために必要となる考え方、またコミュニケーションのテクニック等をさまざまなワークを通じて体験的に身につけ、すぐに現場で活用できる事を目指します。

2. 研修内容

	内 容
9:00	1. 上手に交渉・折衝を進めるために必要な資質とは 【講義・ペアワーク】 1) 過去、上手くいった／いかなかった「交渉」事例の共有 2) 何故上手くいった／いかなかったのか その要素を考える 3) 交渉・折衝の良し悪しを決めるもの
	2. 交渉・折衝の目的とその流れ 【講義・ペアワーク】 1) 「交渉」「折衝」とは？ 2) 「交渉」「折衝」がめざすところ 3) 交渉・折衝者に求められること ～感情コントロール・傾聴・交渉テクニック～ 4) 進める流れ ～事前準備→要望の把握→提案・精査→合意→クロージング～
12:00	3. 的確に交渉するために必要な「聴く」スキル 【講義・ペアワーク】 1) 相手の信頼を得るための傾聴力を身につける 2) 相手の真意を的確に把握する ～事実・感情・要望の切り分け～
13:00	4. 的確に交渉するために必要な「伝える」スキル 【講義・ペアワーク・グループワーク】 1) 自分の考えを上手に伝えるトレーニングワーク ～合意形成ゲームで学ぶ～ 2) 表現力のスキルアップ ■ 言いにくいことを伝える・依頼する「クッション言葉」 ■ 相手の信頼を得る「相槌言葉」 ■ 上手に切り返す「応酬話法」 ■ win-win を築く「アサーティブコミュニケーション」スキル
	5. ロールプレイングでスキルの確認・定着
16:30	6. 総括 【講義・ペアワーク】 1) 本研修で学んだこと ～明日から自分ができる事を考える～