



目的別 / 1日研修

New

交渉・折衝力研修

誰もが習得できる交渉スキルの向上

▶ 本研修の概要とねらい

住民対応や業者対応等様々な交渉・折衝場面において、利益が一致しない、あるいは対立する相手との信頼を構築し、お互いの利益が最大となる解決策を導き出すため、対話により多様な関係者と合意形成を図る手法について習得します。

▶ 主なコンテンツ

コミュニケーション、マネジメント、など
(詳細は裏面のタイムテーブルをご参照ください)

▶ 演習/実習の内容

コミュニケーションスキルの実践など

▶ 受講対象 (推奨)

中堅～管理職

▶ 講師からの一言

職場で即役立つ交渉・折衝をわかりやすくお伝えします。



一般社団法人 日本経営協会講師
西嶋 衛司 (にしじま えいじ)

一般社団法人日本経営協会講師。
中小企業診断士。

キャリア開発、政策形成、問題発見・課題解決、戦略・マーケティング、コミュニケーションマネジメント、企画構想力強化、各階層別研修、マネジメント、目標管理、モチベーション管理、組織力強化などのテーマで企業や自治体に多数出講。

「時代にマッチした戦略＋人口減少時代のしくみ構築＋職員のやる気アップ」を、それぞれの団体にカスタマイズして実現し、パフォーマンスの向上を図ります。

現在、経営コンサルタントとして、経営・営業や人材育成を行いながら、研修講師として活躍中。

本講師の他の研修

- ビジョナリーリーダー
- キャリアアップ
- 総合マネジメント
- モチベーション管理

交渉・折衝力研修

1日研修タイムテーブル案

時間割	講義テーマ	主なコンテンツ
9:00	<p>■オリエンテーション</p>	
	<p>1. 「交渉・折衝」の基本</p> <ul style="list-style-type: none"> ・交渉・折衝・説得とは ・交渉の基本 ・交渉の戦略プランニング <p>2. 成果につながる実践的交渉・折衝術</p> <ul style="list-style-type: none"> ・交渉上手な人の7つの特徴 ・交渉までにやっておきたい事前準備 ・キーマンは誰か ・交渉術の実践ノウハウ ・さらに交渉力を高めるコミュニケーションテクニック ・手強いタイプへの対処法 ・情報を正しく伝える伝達ゲーム <p>3. 総合力が求められる調整</p> <ul style="list-style-type: none"> ・調整力とプロジェクトマネジメント ・調整の手順 ・ステークホルダーの分類と可視化 <p>4. 交渉・折衝力の実力アップのために・・・</p> <ul style="list-style-type: none"> ・説得力ある話し方のポイント ・フレームワーク思考とは 	<p>☞市民からの要望が多様化する中で、自治体職員が交渉力を向上することの重要性を確認し、交渉の基礎知識を習得します。</p> <p>☞交渉において信頼関係が必要不可欠であることを理解します。</p> <p>☞交渉の実践的なテクニックを学び、ワークを通じて習得します。</p> <p>☞調整に必要な事前準備、関係構築のポイントを学びます。</p> <p>☞調整の手順、抑えるべき関係者の洗い出し、関係構築の方法をワークを通じて学びます。</p> <p>☞説得力ある話し方を学習します。</p>
17:00	<p>■まとめ</p>	

■本研修を受講した研修生の感想

- ◆具体事例より、その場面での適切な対応方法がわかった。
- ◆相手に使われた際の対応方法を理解しながら、話を進めることで、優位に交渉折衝を進めることができると感じた。

■本研修コーディネーター担当者からのワンポイントメッセージ

- ◆「交渉術」はスキルの一つです、生まれ持ったものではありません。つい、私には無理...と思いがちですが訓練で習得可能です。関係者(他部門、市民、事業者等)との交渉や調整の際に、信頼関係を築きながらお互いが効用を得るための手法を身に付けましょう。

本研修に関するお問い合わせ

一般社団法人 日本経営協会 関西本部
 〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4(大阪科学技術センタービル)
 電話 06-6443-6925 FAX 06-6441-4319
 URL <http://www.noma.or.jp>