

交渉力向上研修

【合同研修】

～ 実践的な合意形成力・説得力を身につける ～

目 的	交渉の場において、相手に納得してもらえるようなコミュニケーション力を身につけるとともに、交渉における基本的なスキルを習得する。			
内 容	(1) 交渉に必要な論理的思考力やコミュニケーション力について学習する。 (2) 交渉の基本的な考え方やプロセスを学び、対立を解消するための交渉技術を学習する。 (3) 協調的な合意形成（Win-Win）の方法を、ケーススタディを通して実践的に習得する。			
実 施 年 月 日	令和4年 7月21日（木）～22日（金）	定 員	36名（市町村職員18名 県職員18名）	
対 象 者	（市町村） 採用2年目～係長等未満の職員 （県） 中堅キャリアアップ研修対象者で、受講を希望する職員			
実 施 場 所	大分県自治人材育成センター			
推 薦 期 限	令和4年 6月15日（水）	《第7回》	経 費 内 訳	P138参照
指 定 ホ テ ル	－		そ の 他 留 意 事 項	－
研 修 講 師 （プロフィール）	【株式会社 行政マネジメント研究所 講師 新家 竜介（しんや りゅうすけ）氏 】 2000年 大学在学中にディベートの指導・普及に尽力した経験から、大学卒業後、大手シンクタンクの職員として研修企画・実施に携わる 2001年 ロジカ有限会社を設立、同代表取締役役に就任。 以降、本格的に企業・国・自治体向けの教育コンサルティングに従事する 2012年 一般社団法人日本報道検証機構を設立、同法人の理事・事務局長に就任し、日本のファクトチェック活動に先鞭をつける（2019年解散） 主な著書 『やっているつもりだけどなかなかできない伝え方のルール』明日香出版社			
受 講 者 の 声	・説明を聞いた後にケーススタディがある流れだったので、学んだ事を頭の中で整理しながらできた。			
	・難しい言葉や用語をわかりやすい言葉に置き換え、事例を使った説明でよく理解できた。			
	・ケーススタディは難しかったが、終了後にきちんと説明して下さったのでストンと落ちた。			
	・理論的な研修で分かりやすく、問題を分類、分析し深掘りする思考法や交渉のテクニックを知る事ができた。			
	・同僚や後輩への指示や、相談に乗る際の根拠を確認できた。			
備 考				

時 間 割

		9:00		10:00		11:00		12:00		13:00		14:00		15:00		16:00		17:00	
		50		20		30												30	
1 日 目		受 付	オリ エン テー ション	◎ オリエンテーション 1 交渉に必要な論理的思考 （１）広く考える（横の論理） （２）深く考える（縦の論理）				昼 食	2 交渉に必要なコミュニケーション （１）効果的な傾聴の方法 （２）分かりやすく説得的な話し方										
2 日 目		受 付		3 交渉の準備 （１）合意できない場合の代替案 （２）合意で得られる利益 （３）合意できる条件 4 交渉の基本原則 （１）競合的アプローチと強調的アプローチ （２）交渉の落とし穴を避ける				昼 食	5 多人数での交渉 （１）問題解決の基本 （２）対立解消のための手順 6 ま と め						アン ケ ー ト ・ 閉 講				
		45		15												15		30	
		9:00				10:00		11:00		12:00		13:00		14:00		15:00		16:00	

※上記内容は、研修実施時に変更されることがありますので、予めご了承ください。