

26 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、相手とのコミュニケーションを円滑に進めるための知識や技術を習得する。			
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を身につける。 (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6年 7月 9日（火）～10日（水）	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6年 5月31日（金）	《第6回》	経 費 内 訳	内訳表1
指 定 ホ テ ル	—		そ の 他 留 意 事 項	—
研 修 講 師 （プロフィール）	<p>【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】</p> <p>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</p> <p>2001年 ロジカ有限会社を設立、同代表取締役就任。 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</p> <p>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）</p> <p><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</p>			
受 講 者 の 声	<ul style="list-style-type: none"> ・実践形式が多く、実際に自分が担当している業務にも活用していけそうと感じました ・お互い利益を得られる落とし所を見つけるプロセスをわかりやすく学べることができてよかったです。知識を得た後にグループワークをすることで、交渉の難しさを実感しましたし、「こうすればよかったな」と振り返ることで、より学んだことが頭の中に入っている、非常にためになりました。 ・交渉を行う際にどのように話を整理してどのように伝えるかを学べた。また演習が多かったのでより理解が深まった。 ・なんとなく経験則に基づいて行っていた交渉を、体系立てて受講させていただいて大変参考になりました。 ・交渉に必要な論理的思考、交渉に必要なコミュニケーション、交渉の準備等を学ぶことができました。 			
備 考				

時 間 割

	9:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00
	8:50	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制的アプローチ (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	閉 講
	8:45	15						15	
	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。