

## 12 交渉力向上研修



～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、ケーススタディで実践的に習得する。		
実施月日	令和7年7月8日(火)～9日(水)		
対象者	<市町村職員との合同研修>		
定員	県職員	中堅キャリアアップ研修対象者で受講を希望する職員	18名
	市町村職員	採用2年目～係長等未満の職員	18名
研修講師	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		
プロフィール	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		
昨年度受講者の声	>論理的思考の基礎的な知識から実践的な演習により、コミュニケーションや協調的な合意形成について理解が深まった。 >交渉するにあたって、必要な知識や相手への配慮等対応の重要性が分かる研修で、大変よい勉強になった。 >演習を通じて、相手が考えていることを引き出すためのスキルや論理的思考力を高めることができた。 >相手の意思を汲み取り円滑な交渉に繋げる為の傾聴方法の重要性やテクニックなど、今後の業務の中で活かしていきたい。		

### 日程表

	8:50	9:20	9:30	12:00	13:00	16:15
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協調的アプローチ (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

※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、ご承知おきください。