

研修のねらい

- 対立関係にある相手との交渉力(論理的思考力・説得力など)が向上します。
- 交渉・折衝相手との感情的な対立を招かないようになります。
- 相手との合意形成の方法と、創造的な(WIN-WIN)交渉スキルが身に付きます。

地方自治体は、厳しい財政状況と職員減少の時代にあって、集中と選択の戦略型行政運営を推進しなければなりません。この集中と選択には、多くの利害関係者との意見調整(交渉や折衝)が必要になります。

利害関係者との間に信頼関係を構築しながら、地域住民としての共通の方向性及び協働の土台を形成することが、戦略型行政運営には不可欠です。

そのため、複雑に絡み合う利害関係や価値観の相違への認知と理解を深め、双方が満足する結果を効果的に導く、コンフリクト・マネジメント(対立関係を統合させる)の考え方を基にした交渉力や折衝力の向上が必須となります。

また、自職場内においても日々、様々な意見の食い違いが起っています。より良い仕事を行うには、意思疎通・伝達のコミュニケーション能力に加えて、他者との信頼関係構築と合意形成に基軸をおいた、交渉や折衝のコミュニケーション能力を鍛えなければなりません。

本研修では、交渉力と折衝力のベースにある論理的思考の方法、論理的な反論の方法、傾聴の方法、効果的な説得の方法などを学び、これらを応用した交渉・折衝の方法を、演習を通して体得します。

※ 下記の内容は一例です。ご要望にあわせてカリキュラムをご提案いたします。

1日コース	
午前	◎ オリエンテーション ➢ 人材育成基本方針 ➢ マネジメント力、対人交渉力、人事評価 1. 交渉・折衝に必要な論理的思考 (1) ロジックの基本構造 (2) ロジックの検証 (3) 対抗議論と直接反論 ◇ 演習 ◇ 「ロジックによる反論」
午後	2. 相手を説得する話し方 (1) 「伝える」から「伝わる」へ (2) 論理構成の方法 ◇ 演習 ◇ 「論理の組立てと話し方」 3. 交渉・折衝の方法 (1) ゼロサム交渉とプラスサム交渉 (2) 合意形成交渉(WIN-WIN交渉) (3) 交渉のスキル 4. 傾聴と質問の方法 (1) 積極的傾聴と批判的傾聴 (2) 効果的な質問 5. 交渉・折衝の実際 (1) 交渉・折衝のステップとシナリオの作成 (2) 交渉・折衝の現実 (3) 交渉・折衝の後始末 ◇ 演習 ◇ 「ある日の臨時会議」 ◎ まとめ

講座料 1日研修 160,000～200,000円(税別)

時間 9:00～17:00【12:00～13:00を除く】 ※ ご相談に応じます。

資料 テキスト使用1,500～2,000円/冊(税別)