折衝・交渉能力向上研修

目　　標	折衝・交渉時における自己のスタイルを把握し、相手と信頼関係を築きながら双方満足のいく結論にいたる手法の向上を図る。		
対　象　者	すべての職員　　３０人		
期　　間	令和８年１１月１７日（火）・１８日（水）　　２日間		
科　　目	研修方法	時間	概　　要
折衝・交渉の基本 事前準備の重要性	講義・討議	3	「折衝・交渉」の本質、交渉に向かう心がまえ、交渉の全体像をつかむ
表現の仕方が交渉結果を左右する 交渉における「聞く」ことの効果	講義・演習	3	わかりやすく話すには、感じよく話すには、関係構築・情報収集に影響する「聞き方」
交渉相手の理解と納得を得るために	講義・演習 ・実習	4	わかりやすい説明の条件、相手の気持ちを動かすためのポイント、ロールプレイング
クレーム対応に活かす折衝・交渉 折衝・交渉力をさらに強化するには	講義	2	心得るべきマナー、人間関係を深める努力
合　　計		１２	
講師（予定）	株式会社話し方教育センター　専任講師　大　野　統　生		

研修日程

9:40	9:50	11:40	12:40	16:30

１日目	オリエンテーション	研修	昼食	研修
２日目		研修	昼食	研修