

交渉力研修

～満足のいく合意を目指すためのThreeステップ～

カリキュラム	概要
1. 期待される職員像とコミュニケーション 2. 1stステップ:関係性構築 3. 2ndステップ:説明力向上 4. 3rdステップ:交渉力向上	多様化する住民ニーズの中で、新しい事業の実施や日々の業務を円滑に進めていくためには、住民との信頼関係を築きながら、相手の理解・納得を引き出し、合意に導いていく必要がある。 そこで、相手からの納得が得られる「伝わる」説明の仕方を体系的に学び、説明力を強化する。また、対立する場面においては、お互いが話し合い、満足のいく合意を目指すためのノウハウやスキルの習得を目指す。

研修情報
■日 程： 令和8年11月10日(火)～11日(水)【1泊2日】 ■対象者： 受講を希望する職員 ■形 式： グループ ■研修室： 中研修室

時間割	講 師
1日目 9:30 ～ 9:40 オリエンテーション 9:40 ～ 11:40 講義 11:40 ～ 12:40 昼休憩 12:40 ～ 16:40 講義	株式会社 話し方研究所 代表取締役 福田 賢司 氏
2日目 9:30 ～ 11:30 講義 11:30 ～ 12:30 昼休憩 12:30 ～ 16:30 講義 16:30 ～ 16:35 事務連絡・アンケート	