

# 交渉・調整力向上研修

【担当講師】 片山 卓也 (かたやま たくや)

## 【対象者】

対立する相手に意思を伝え、うまく折り合いをつけたい方

## 【研修のねらいと効果】

1. 交渉における事前準備の重要性を理解できる。
2. 交渉時において、相手の感情に配慮し柔軟な対応ができるようになる。
3. 交渉の場面でよく用いられる戦術を学ぶことで交渉・調整力の向上を目指す。

## ◇タイムスケジュール

時間	内 容	概 要
0:00	◇オリエンテーション  1. 導入「多様な主体との交渉の必要性」  2. 交渉・調整の体験事例から学ぶ ・事前課題で今までの貴重な失敗を振り返る  3. 交渉・調整力を向上させる (1)折衝/交渉/説得/調整の4つは異なる (2)交渉する際に必要な基本スタンス (3)交渉の3つのカテゴリー (利益争奪型、関係重視型、問題解決型) (4)交渉に必要なステップ (5)交渉の決裂ラインを決める  4. 交渉・調整する際の留意点  5. 学んだ知識から体験事例をブラッシュアップする  ◇まとめと質疑応答	●交渉(調整)力の必要性  ●失敗事例を教訓に学習意欲を高める  ●交渉の基本を学習する  ●交渉における留意点を学ぶ  ●失敗事例をブラッシュアップする手段を考察する
7:00	終了	