

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