令和2年度
市町村専門研修
新潟県自治研修所

県との合同

交渉力を高める

～「妥協」ではなく「WIN-WIN」を実現する交渉力～

ねらい

交渉の意義・目的を理解するとともに、ロールプレイを通じた事例演習を通じて、交渉の事前準備や手順・方法論等に関する実践的な知識・スキルを習得し、交渉力の向上を図ります。

特徴

・事前準備からフォローまで、交渉の流れを再確認できます。
・円滑に交渉するための説得の方法を習得することができます。
・業務での事例を題材に演習することで、職場ですぐに活用することができます。

形式

本研修は座席をグループごとに配置し、講師による講義や演習、グループでの討議などを中心に実施します。

■日程【1日間】	10月　6日（火）
■予定人数	30名
■対象	・交渉スキルに課題を感じている方 ・住民や関係機関との折衝・交渉が多い部署にいる方
■講師	株式会社インソース　河邊　議導

プログラム（予定）

9:00	12:00	13:00	17:00
	はじめに 1. 交渉について考える 2. 相手はどのような時に要望を受け入れるか 3. 交渉の前に 4. 交渉の流れ 5. 事前準備の重要性		6. 説得の方法 7. 交渉の実際 8. ケーススタディ

カリキュラム（予定）

時 間		内 容	
1日目	9:00	**はじめに**	
		1. 交渉について考える	
		2. 相手はどのような時に要望を受け入れるか （1）相手が要望を受け入れるとき （交渉が成立するとき）	（2）相手が要望を受け入れないとき （交渉が成立しないとき）
		3. 交渉の前に （1）交渉は公益を実現するために行う （3）非公式な交渉	（2）相手に信頼される人になる
		4. 交渉の流れ	
	12:00	**5. 事前準備の重要性** （1）交渉相手を知る （3）交渉のための資料作り ～目に見える資料を持参する	（2）目的の明確化と交渉場面のイメージづくり （4）交渉の練習をする
	13:00	**6. 説得の方法** （1）相手を説得する①～メリットを伝える （3）相手を説得する③～相手の感情に訴える （5）論点を整理する （7）交渉は連係プレー（二人以上で交渉）	（2）相手を説得する②～ルールを守るように要求する （4）相手を説得する④～公益実現への共感を得る （6）意見対立時の対処方法 （8）条件交渉をする　～不利な条件で妥結しないために
		7. 交渉の実際 （1）交渉相手との共通項づくり （3）交渉相手の気持ちを理解する （5）その他の留意点	（2）交渉中は極力、相手の話を聴く（相手に話してもらう） （4）交渉時の話し方 （6）交渉後の対応の要点
	17:00	**8. ケーススタディ**	

※研修内容は現段階での予定であり、今後、変更となる場合があります。

受講者の声（令和元年度）

- 研修を受ける前は、交渉に対して苦手意識があったが、研修を通して相手を知ることの大切さや、交渉に臨む姿勢の大切さを学ぶことができ、非常に有意義であったし、今後の業務に活かせると感じた。
- 非常にタメになった。目的、争点のみに着眼するのではなく、その他のところにも視野を広げて交渉に臨むことの大切さを知った。
- 交渉する時、相手のメリット・デメリットまで考慮したことがないので、今後の交渉で生かしていこうと思った。自分のメリット・デメリットすらも考えたことがなかったので、いい「気づき」になった。