

# 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】	9月12日(金)	■予定人数	19名
■対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>・交渉における考え方の手順を学びたい方</li> <li>・住民や関係機関との折衝・交渉が多い部署にいる方</li> </ul>		
■講師	株式会社インソース 山口 大輔		

## プログラム(予定)

9:00	12:00	13:00	17:00
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. 振り返り	

## カリキュラム(予定)

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

※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6年度)

- ケーススタディで、他の人と共有することで、思いつかなかったアイデアがあると気付けた。実務上でも、一人で抱えこまずに多人数で共有しながら、交渉にのぞみたいと思った。
- 交渉目的や相手にとってのメリット・デメリット等を事前に明確にしておくことの大切さが理解できた。
- 論点や考え方を整理するのに役立つと思う。
- 交渉が必要な仕事だけではなく、普段の業務にも活用できる考えがあり、大変勉強になった。