



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 8日（火）

■予定人数

19名

■対象

- ・交渉における考え方の手順を学びたい方
- ・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 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	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 (2) 相手が要望を受け入れないとき (交渉が成立するとき) (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 (2) 相手に信頼される人になる (3) 非公式な交渉
		4. 交渉の流れ
		5. 事前準備の重要性 (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	6. 説得の方法 (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
		7. 交渉の実際 (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	8. 振り返り

※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7年度）

- 様々なケースのロールプレイを通して、交渉時に重要な点に多く気づくことができた。
- インプットばかりの講義でなく、ロールプレイ等でアウトプットする機会があり、知識が身に付く実感があった。ロールプレイですぐ自分の苦手ポイントを把握でき、そこを意識して研修を受講できた。
- ロールプレイを体験し、相手の立場にもなることができ、とても勉強になり、また楽しかったです。