

2 選択研修 (2)業務遂行能力開発コース

～ 自分も相手も満足する Win-Win 交渉術を学ぼう～

ネゴシエーション講座

明日からあなたも“交渉の達人”へ！

到達目標	交渉を円滑に進めるために必要な考え方、スキルを学び、総合的なコミュニケーション能力の向上を図る。
講座のポイント	日々の業務の中には、多くの交渉場面があります。その交渉相手はさまざまです。対外的な交渉であったり、内部の調整であったり、あらゆる人間関係において交渉が存在しています。本講座では、自分も相手も大切にしながら、相互満足を得るための交渉術を学びます。また、アサーションのスキルも身につけながら交渉術を学ぶことは、問題解決能力の向上につながります。

日時 【全県】 8月20日(火) 8:55～16:40
【全県】 9月26日(木) 8:55～16:40

会場 【全県】 自治研修所(松江市) [定員:42名]
【全県】 自治研修所(松江市) [定員:42名]

対象 一般申込枠…全職員
必修選択枠…県 一般職員 / 主任前期 / 主任後期 / 企画員
市町村 中堅職員 / 管理監督第 (旧係長)

講師

柿沼 良太

アムニカ人財研究所 代表



午 前		午 後	
8:55	(開講オリエンテーション)		
9:00	○交渉とは ・交渉の流れ ○交渉の第一段 ・人と問題を分離する ・立場ではなく利害に焦点を合わせる	13:00	○交渉の第二段 ・交渉の作戦 ○交渉の事前準備 ・アサーション
12:00	休 憩	16:30	
		16:40	(閉講)

受講者の声	備 考
●「交渉」は「対決」というイメージを持っていたが、同じ方向を向いて解決する方法があるということを教えてもらった。 ●職場だけではなく、日常生活に活用できる項目が多く、すぐに実践していきたいと思った。	●「アサーション」とは自分の気持ちや考え、意見、希望などを率直に正直に、しかも相手の立場や気持ちにも配慮しながら表現することであり、自分と相手の相互を尊重しようという精神で行うコミュニケーションをいいます。

毎日が交渉の連続 ネゴシエーションパワーで乗り切ろう！