

説明力・交渉力強化

～合意形成のための説明力・交渉力を鍛える～

ねらい	相手の立場に立って適切に考え的確に表現する方法や交渉に必要とされる能力を理解し、お互いが満足できる合意形成をするための納得性の高い説明力・交渉力を強化する。			
メインターゲット	区民対応などの業務を円滑に行うため、分かりやすい説明や交渉力を身につけたい主任以下の職員			
申込条件	係長級以下の職員		【需要数 244名】	
日数	2日間			
研修内容	<p>(1日目)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 交渉に必要とされる能力や相手の立場に立って考え、表現する方法について学ぶ。 ○ 好意的に聞いてもらう状況をつくり、それを土台とした説明のスキルを学ぶ。 <p>(2日目)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 合意形成するための準備、段取りについて学ぶ。 ○ 具体的な交渉の進め方や対立したときの対応法について学ぶ。 ○ 2日間で学んだことを通じて、ロールプレイングを行う。 			
日程 研修ID 通知期限		日程	研修ID	通知期限
	第1回	5/28(木)・5/29(金)	2040301	4/27(月)
	第2回	7/27(月)・7/28(火)	2040302	6/29(月)
	第3回	8/20(木)・8/21(金)	2040303	7/20(月)
	第4回	10/29(木)・10/30(金)	2040304	9/28(月)
	第5回	11/24(火)・11/25(水)	2040305	10/26(月)
	第6回	12/17(木)・12/18(金)	2040306	11/16(月)
	第7回	2/2(火)・2/3(水)	2040307	1/4(月)