

ステップアップ研修「説明力・交渉力強化」

【第1回】	【実施日】	5月19日(木)、20日(金) 9:00~17:00
	【受講決定者数】	28名
	【受講生の声】	<ul style="list-style-type: none"> ・実際の交渉の場面を想定した演習により、普段の自分の話の運び方や言葉選びなどについての反省点を見つけることができました。 ・職場間のやり取りにおいても、利害の対立が起こることがあるため、活用すべき考えやスキルが多くあったと思いました。 ・研修に参加した方々の実習発表などを通して、交渉を行う上で重要なポイントを確認することができました。 ・新しい視点を多く得られたことで、今後、実践しながら説明・交渉スキルを磨いていこうと思いました。
【第2回】	【実施日】	6月21日(火)、22日(水) 9:00~17:00
	【受講決定者数】	27名
	【受講生の声】	<ul style="list-style-type: none"> ・区民や関係機関等、様々な交渉相手に対しても活用できる知識や技術を学ぶことができました。 ・「交渉」「説得」という考えを学び、区民や関係団体との向き合い方について見つめ直すきっかけとなりました。 ・交渉が特別な場面で役に立つ技術ではなく、普段から利用できるスキルであることが理解できました。 ・交渉のポイントだけでなく、エピソードを含めた説明をしてくださったことで、話をより理解できました。
【第3回】	【実施日】	7月8日(金)、11日(月) 9:00~17:00
	【受講決定者数】	27名
	【受講生の声】	<ul style="list-style-type: none"> ・説明力・交渉力のポイントを学んだことで、今後の区民対応の他にも、職員との会話や、家族知人とのコミュニケーションにおいても活かせる知識を得ることができました。 ・交渉のスキルを学び、還元化・ループをしながら相手とwin-winな関係で交渉していこうと思いました。 ・具体的なワークの中で自分に足りないところを把握出来たので、とても勉強になりました。 ・講師の説明が非常に分かりやすく、またグループ学習で学んだことをすぐに演習で実践することができました。
【第4回】	【実施日】	8月2日(火)、3日(水) 9:00~17:00
	【受講決定者数】	28名

	【受講生の声】	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者や区民の方との交渉に限らず、内部とのやり取りや後輩への業務の依頼など、様々な場面で活用できると思いました。 ・普段意識せず行っていたことでもあります、改めて気をつけようと気づかせてもらえました。 ・交渉対話の進め方の環状化は交渉をスムーズに進めるためにもこれから意識して活用していこうと思いました。 ・自分が身につけたいと考える技術をわかりやすく説明していただきました。演習を繰り返すことでアウトプットもできました。
【第5回】	【実施日】	10月20日(木)、21日(金) 9:00~17:00
	【受講決定者数】	40名
	【受講生の声】	<ul style="list-style-type: none"> ・交渉能力は外部だけでなく、内部での説得においても非常に有用だと思いました。 ・研修で扱った事例が、自分の業務に使えるようなため、すぐに実践出来ると思いました。 ・講師の例え話がイメージしやすく、内容が頭に入りやすかったです。 ・話し方専門の方が講師であり、端的でわかりやすい説明が常にされていたため、交渉術を吸収しやすかったです。
【第6回】	【実施日】	12月22日(木)、23日(金) 9:00~17:00
	【受講決定者数】	41名
	【受講生の声】	<ul style="list-style-type: none"> ・現在の職場が区民との交渉等の場面が多いため、今回の研修で学んだ事をすぐに活用できると思いました。 ・日常的に無意識に行っていたことも、この研修で役立つスキルがあることを学びました。 ・講師の話が非常に聴きやすく、ポイントとなる箇所を繰り返し強調して説明いただいたため、分かりやすかったです。 ・この研修が今まで受けた研修の中で、1番興味・関心を持たせていただき、久しぶりに真剣に勉強に向かい、頭をフル回転する事ができました。
【第7回】	【実施日】	2月2日(木)、3日(金) 9:00~17:00
	【受講決定者数】	44名
	【受講生の声】	<ul style="list-style-type: none"> ・研修受講前は、話の組み立てや進め方などを学んだこともなく自己流で行なっていたが、今回の研修で話し方の技術を学習することができました。 ・実践が多く、理解度を確認しながら取り組みました。

		<ul style="list-style-type: none">・今まで自分の説明がうまく伝わらない理由が分かりませんでしたでしたが、相手の求めることや価値を理解していなかったことが原因の一つだと思い、解決策の糸口が見えました。・講師の説明は理論だけでなく、具体的な事例についても話を聞くことができたので、活用方法の具体的なイメージが湧きました。
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------