

ステップアップ研修「説明力・交渉力強化」

【第1回】	【実施日】	6月2日（火）、3日（水） 各日9:00～17:00
	【受講決定者数】	33名
	【受講生の声】	・双方満足の交渉となるための具体的なスキル、テクニックを学ぶことができ、実際に研修内でそれを活用したトレーニングやディスカッションをすることができました。 ・交渉のスキルを学べたとともに、演習を通じて知識の定着を図ることができたことから、実際の職場でもすぐに活用できると感じました。 ・グループでのワークやディスカッションの機会をたくさん設けていただき、自身のスキルや知識が向上していることを感じながら講義を受けることができました。 ・交渉に必要な表現や傾聴、そして相手の納得を引き出すポイントについて学ぶことができ、普段の窓口対応や関わる団体との連携事業で活かすことができると感じました。
【第2回】	【実施日】	6月23日（火）、24日（水） 各日9:00～17:00
	【受講決定者数】	29名
	【受講生の声】	・対話を通して単なる勝ち負けではなく、双方が納得する着地点を探るプロセスを論理的に理解し、テキストベースで体系的に説明できるようになりました。 ・交渉は駆け引き・勝ち負けというイメージを持っていましたが、「両者勝者」になれる交渉が、最も好ましいということを認識できました。明日にでも使える具体的なテクニックを学ぶことができました。 ・交渉や説明にかかる具体的なスキルを学ぶにとどまらず、実践の場も多く設けていただいたことで、少しだけ話すことへの自信がつけられたように感じました。 ・自分が無意識に行っていた交渉術を明確に意識することができた上、新たな表現力や説明力のポイントを多く学ぶことができました。
【第3回】	【実施日】	【未実施】 7月27日（月）、28日（火） 各日9:00～17:00
	【受講決定者数】	
	【受講生の声】	
【第4回】	【実施日】	【未実施】

		10月1日（木）、2日（金）各日9：00～17：00
	【受講決定者数】	
	【受講生の声】	