

# 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★



## ■ わらい

相手の立場に立って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。

## ■ 対象

係長級以下の職員

【特にお勧めする方】

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付けたい主任以下の職員

## ■ 定員

各回25名（予定）

## ■ 日程

第1回 ~~5月28日（木）・29日（金）~~

第2回 ~~7月27日（月）・28日（火）~~

第3回 ~~8月20日（木）・21日（金）~~

第1回（延期分）9月29日（火）・30日（水）

第4回 10月29日（木）・30日（金）

第5回 11月24日（火）・25日（水）

第6回 12月17日（木）・18日（金）

第7回 2月 2日（火）・ 3日（水）

【9：00～17：00】

## ■ 講師

民間研修機関講師

## ■ 場所

特別区職員研修所

千代田区神田相生町1番地

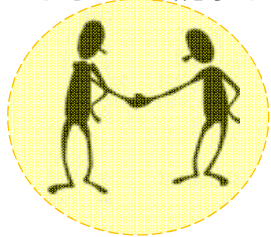
秋葉原センタープレイスビル4・5・6階

## ■ 問合せ先

特別区職員研修所 教務課 基本研修係

03-5298-3930～6

## ■ カリキュラム (予定)

1 日 目	2 日 目
<ol style="list-style-type: none"><li>1. これで交渉成立！めざすべき交渉のあり方</li><li>2. 交渉成功のカギ ～話す・聞く能力</li><li>3. 交渉に欠かせない表現力・説明力</li><li>4. 合意形成へ導く傾聴技法</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>5. 合意形成を踏まえた主張法</li><li>6. 交渉を優位に進めるテクニック</li><li>7. 効果実感！交渉のテクニック</li><li>8. 説明力・交渉力をさらに強化するには</li></ol> 

※カリキュラムの一部が変更になる場合があります。

## ■ ポイント&特徴

- ◆ 区民・事業者対応、職場内での事務分担、他部署への協力依頼など、様々な場面で活かせるスキルを学びます。
- ◆ 相手の話を整理して理解する方法、自分の意見や考えを論理的にまとめ、分かりやすく伝える方法を学びます。
- ◆ 交渉を円滑に進める方法、相手が納得する交渉の進め方を学びます。