

専門研修 折衝・交渉力強化

～ 相手とWin-Winの関係を保ち、結果を出します ～

【研修のねらい・効果】

- ◎ 相手も自分も納得のいく折衝・交渉の手法を学びます。
- ◎ リーダーとして、組織内外の関係者から協力や理解をスムーズに獲得できるようになります。
- ◎ 交渉を成功させるためのテクニックを身に付けるとともに、相手の気持ちを多面的に考え、柔軟な対応ができるようになります。

【おすすめポイント】

- ★ 事前の関係構築と交渉の事前準備（シナリオづくり）の重要性とポイントを理解します。
- ★ 実際の業務を想定した演習を通し、現場で使えるスキルを1日で習得します。
- ★ 地域住民等と信頼関係を構築しながら交渉を進めたい、組織内部の合意形成を円滑に図りたいなど、様々な場面において求められる折衝・交渉力を強化したい方におすすめです。

【日程・会場等】

日 程 令和7年7月31日（木）
会 場 秋田県総合教育センター1階「大研修室」
対象者 校（園）・長、副校（園）長、教頭、
総務主任・教務主任・研究（研修）主任 等
定 員 36人

【申込用フォーム】



<https://forms.gle/xTTAXui8kCpzdH5m7>

【プログラム（予定）】

9:00	9:10	12:00	13:00	16:30
オリエンテーション	1 リーダーとしての折衝・交渉を振り返る 2 相手はどのような時に要望を受けられるか 3 交渉の前に 4 交渉の流れ 5 事前準備の重要性	昼食 ◇ 休憩	6 説得の方法 7 交渉の実際 8 ケーススタディ 9 まとめ	

【講師】

山口 大輔（やまぐち だいすけ）
株式会社インソース 講師

【過去の受講者の声】

- 多くのシュミレーションを通して、学んだことを意識しながら取り組むことができた。
- 日頃から経験的にわかっていたことが、言語化された。このことを校内研修に活用したい。
- 交渉に際しては、事前の資料や材料の準備を怠らないことの大切さを改めて確認できた。
- 自身の経験と理論を結び付けつつ、タイミングよく演習を挟む進め方は、研修を受けていても心地よかった。