E　接遇／コミュニケーション　E-4

折衝力・交渉力

対　象	中堅職員～管理職
日数/時間	1日間／6時間
研修のすすめ方	講義、演習

研修のゴールと概要	**多様な関係者と合意形成を図る手法を習得する** 住民対応や業者対応等のさまざまな折衝・交渉場面において、対話により多様な関係者と合意形成を図る手法について学びます。 ●相手の立場を理解した交渉手法を習得する ●円滑に合意形成を図る力を養う ●信頼関係を構築する対話力と傾聴力を高める

研修の特徴	01　相手の立場や利害関係を的確に把握したうえで、適切な交渉手法を習得する 02　関係者間の意見や利害を調整しながら、円滑かつ効果的に合意形成を図る力を養成する 03　信頼関係の構築を基盤とした対話力および傾聴力を向上させる

プログラム	**1．折衝力・交渉力の基本理解** ・重要性理解／受講者同士の課題共有 **2．事前準備の重要性** ・目的、ゴールの明確化／利害関係者の整理 **3．信頼関係構築に必要なコミュニケーション技法** ・信頼関係／伝わりやすい話し方／傾聴 **4．合意形成の進め方** ・認識共有と課題整理／調整方法 **5．交渉事例演習** ・住民対応における折衝事例／フィードバック

Copyright(c) 2026 NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

●課題に寄り添ったカスタマイズ対応

掲載プログラムはモデルプログラムです。経験豊富な専門スタッフが、課題やご希望を丁寧にヒアリングし、最適な講師選定と効果的な育成プログラムをカスタマイズしてご提案いたします。

●お問い合わせ／ご相談／お見積り依頼　https://www.noma.or.jp/hrd/contact/

「実施の希望日時」「対象者」「テーマ」「ご予算」等、わかる範囲でご相談ください。