

● 交渉力アップ研修 ●

実 施 期 間		令和7年7月17日				
対 象 者		全職員		定員	40人	
目 的 ・ 内 容		・ 相手と良好な関係を維持しつつ、互いが理解し合い、納得感のある合意を目指すために必要な交渉の基本知識・スキルを、ケーススタディ等を通して習得する。 ・ ロールプレイングを行い、交渉の実践力向上を図る。				
講師（敬称略）		o f f i c e K A R A R I E 代表 唐澤 理恵				
9:50 10:00		11:50 12:50		17:00 17:05		
7/17 (木)	オリエンテーション	1. 交渉とは 1) 交渉とは 2) 交渉の体験 3) 私たちが目指す交渉スタイル 2. 交渉の基本 1) 交渉の基本ステップ 2) 各ステップのポイント ①事前準備 ②導入場面		昼休み	2. 交渉の基本（午前の続き） 3) ステップごとにおけるポイント ③相互理解 ④利害の調整 ⑤合意形成 【参考】悪意のある発言に対する対応 ～カスハラ対応の第一歩～ 3. 交渉の実践 1) 交渉のロールプレイング 4. まとめ	ふりかえり (アンケート回答)