

● 交渉力アップ研修 ●

実施期間	令和8年7月15日					
対象者	全職員	定員	40人			
目的・内容	<ul style="list-style-type: none"> ・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）	office KARARIE 代表 唐澤 理恵					
	9:50	10:00	11:50	12:50	17:00	17:05
7/15 (水)	オリエンテーション	<ul style="list-style-type: none"> 1. 交渉とは <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 1) 交渉の基本ステップ 2) 各ステップのポイント <ul style="list-style-type: none"> ①事前準備 ②導入場面 	昼休み	<ul style="list-style-type: none"> 2. 交渉の基本（午前の続き） <ul style="list-style-type: none"> 3) ステップごとにおけるポイント <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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)	