

## 7 / 3 0 「折衝交渉力」研修

- 目的 職場において発生する様々な折衝や交渉に対応するため、効果的な交渉技術および適切なノウハウを修得することで、対人折衝能力の向上を図る。

- 1 日時 令和2年7月30日（木）
- 2 場所 ワークショップ24（ソフトピアジャパンセンター第3別館） 4F研修室  
（大垣市今宿6-52-18）
- 3 参加者 16名（県職員 3人、市町村等職員 13人）
- 4 内容

時 間	研修内容	講 師
9:30～	受 付	
10:00	1. 相手を納得させる手法（講義・ペア実習）	一般社団法人 日本経営協会専任講師 藤田かずえ 氏
	2. 納得させる話術を学ぶ（講義・ペア実習）	
～12:00	3. 相手のニーズの聞き取り テクニック（講義・ペア実習）	
	4. 交渉の戦略を立てる（講義・個人実習）	
休憩	5. シナリオ実習（講義・ペア実習）	
13:00	（適宜休憩あり）	
～16:00		
16:00	閉 講	

- 5 主催 岐阜県社会基盤整備協会  
建設ICT人材育成センター（（公財）岐阜県建設研究センター内）
- 6 研修状況



一般社団法人  
日本経営協会専任講師  
藤田かずえ 氏



受講状況



受講状況



受講状況

## 7 受講者の感想

- ・ 実例を交えながらのとてもわかりやすい講義だった
- ・ 実際に活用してみようと思える内容の講義だった
- ・ 先生もジェスチャー付きで退屈しない講義だった
- ・ 交渉への心構えを整理することができた
- ・ これまでの自分の行動を見返す機会となった
- ・ 具体的なテクニックを学ぶことができた
- ・ アウトプットして身につけていきたい
- ・ 実際に周りの人と交渉を行うことで周りから自分に対する意見が聞けるのでよかった

以上