

| 研修番号 1    |                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 研 修 科 目 名 | 交渉力向上研修                                                                                                                                                                                                                                               |
| 研 修 目 的   | 交渉を円滑に進める上での考え方やスキルのポイントを理解し、具体的な事例検討や実習により実践的に学ぶことで、各種の行政施策を進める上で必要となる交渉力・説得力の向上を図る。                                                                                                                                                                 |
| 受 講 対 象 者 | 主任クラス                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 受 講 人 数   | 約 36 名／1 回                                                                                                                                                                                                                                            |
| 研修希望日時    | 令和 9 年 7 月 28 日（水）／9:00～17:00（12:00～13:00 は休憩）<br>令和 9 年 11 月 26 日（金）／9:00～17:00（12:00～13:00 は休憩）                                                                                                                                                     |
| 予定実施回数    | 2 回                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 研 修 方 法   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・対面による集合研修。</li> <li>・講義と演習（個人ワークとグループ（2 名以上）ワーク）を組み合わせること。</li> <li>・グループワークでは、事例検討やロールプレイング等を取り入れること。また、他者との意見交換からの気づきや学びを得られる工夫をすること。</li> </ul>                                                            |
| 研 修 内 容   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・交渉を円滑に行うための考え方、心構え、手順等を理解する。</li> <li>・演習を通して効果的に交渉するための実践的なスキルを修得する。</li> </ul>                                                                                                                              |
| 留 意 事 項   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・プレゼンテーション技法や交渉資料の作成に偏る事がないようにすること。</li> <li>・事例検討やロールプレイング等の課題は、受講者の持ち寄り事例ではなく、講師の提示課題とすること。また、課題には、滞納整理や用地交渉などの具体例を入れること。</li> <li>・提案する研修内容に独自の特色ある内容（受講者の「気づき」や「腹落ち」を誘発する特記事項）がある場合は、それを明記すること。</li> </ul> |