

相手を納得させる交渉力強化研修（嶺南）

目的： 用地取得交渉や税滞納者などの外部交渉や上司・同僚との内部交渉など、相手を説得・納得させるための技術、あるいは交渉戦略の立て方などを個別事例をもとに、実践的に学ぶ。

日時： 平成29年11月8日(水) 9:25～17:00

会場： プラザ萬象(敦賀市)

対象者： 県・市町・広域事務組合等の職員(定員40名)



県職員ステージ1研修、
ステージ2研修、新任
主任研修の選択研修です。

プログラム

1. 相手を納得させる手法
2. 納得させる話術を磨く
3. 相手のニーズの聞き取りテクニック
4. 交渉の戦略を立てる
5. 交渉の実践



<担当者から一言>
内部交渉・外部交渉どちらにも
活用できる実践的なテクニックを
ロールプレイを交えながら
習得できます。



講師紹介



一般社団法人日本経営協会 講師

ふじた
藤田 かずえ 氏

1974年 名古屋YMCA英語学校秘書科卒業、名港海運株式会社入社
国際業務、営業事務、社長付秘書として活躍

1987年 同社退社、伊藤経営研究所に入所、社員教育インストラクター

1992年 独立し、現在に至る

<肩書等> 産業カウンセラー、教育トレーナー

場をつくる能力に長け、受講者を惹き付ける。再受講を望む同氏のファンも多い。

受講者の声（28年度アンケートより）

- 相手の雰囲気や呑み込まれない事前の準備と戦略、現場での機転などが重要だとわかった。
- 普段気にせずに使っている言葉も、少し言い方を変えるだけで、相手への伝わり方や受けとめる印象が異なることがよくわかった。
- ロールプレイングも多く、今後の交渉に使っていけるように身に付く内容であった。