

折衝・交渉力強化研修

目的： 外部交渉・内部交渉において、相手を説得・納得させる技術や交渉戦略の立て方を学ぶ。

日時： 令和4年8月1日(月) 9:30~16:30(昼休憩1時間)

場所： 福井県自治研修所 大研修室

◎研修内容◎

1. 折衝とはなにか？
2. ロジカルコミュニケーションのための基本テクニック
3. 相手の心理の理解
4. 交渉の戦略を立てる



<受講生の声>

○メリットとデメリットを伝えることで、折衝・交渉が上手くいくことを学んだ。
○グループやペアワークが中心の講義だったので、非常に分かりやすかった。
○効率的・論理的な交渉ができるようになり、学んだワード・スキルを実践で生かしたい。

◎講師紹介◎

一般社団法人日本経営協会 講師 藤田 かずえ 氏

海運会社に入社し、国際業務、営業業務、社長付秘書として勤務。
その後、コンサルタント会社に入社し企業等の教育研修指導に携わる。
教育研修コンサルタントとして独立。現在、一般社団法人日本経営協会専任講師として、多方面で活躍中