

# 「交渉力向上研修」の主な内容

1. 求められる対人関係能力と折衝・交渉力
  - (1) なぜ折衝力・交渉力なのか  
～仕事を取り巻く環境変化から
  - (2) 折衝・交渉の技術とは
2. 折衝力・交渉力を高める
  - (1) 相手を理解する・自分を理解する
  - (2) 論理的な思考と論理的な表現
  - (3) 折衝・交渉力の基礎スキル  
～身に付けておきたいノウハウ
3. 折衝・交渉における説得技法と話法（事例研究）
  - (1) 組織外（対お客様、取引先）の事例  
・DiSCスキルの活用 ・相手の行動タイプ別話法展開
  - (2) 組織内（対上司、部下）での事例  
・アサーションスキルの活用  
・自他尊重のコミュニケーション法
4. まとめ

## 昨年度の受講者の感想から

- 家でも職場でもプライベート、様々な場面で折衝・交渉をしていると改めて実感しました。人の行動パターンはDiSCに当てはめることができるということもあり、『この人は「C」よりの人かも』といった考えができるようになり、この人にはこのように折衝・交渉しようという行動に移せる気がしてきました。これからの人生に活かしていきたいです。（サービス業・30代）
- DiSCによって人の特性をあらかじめ理解することにより、交渉の事前準備が大きく整えられると思いました。（販売業・20代）
- 休憩時間もちょうどよく、勉強になった研修でした。色々なタイプがいるなかで、どのように話をすすめればいいのか、どのタイプかを少しでも理解することにより、伝え方を選ぶことができるのだと勉強になりました。（サービス業・20代）
- とてもためになりました。これからの営業活動に役立てます。相手の気持ちを知ることが今までよりもできそうです。また、お客様だけでなく社内でも人によって対応の仕方の参考になります。（販売業・40代）

## 受講申込書

事業所・団体名				申込日 2017年	月	日
所在地	〒	TEL		( )		
		FAX		( )		
申込に関する担当者氏名	フリガナ	所属部署・職名等				
E-mailアドレス	@					
庄内産業振興センターから講座・セミナー等のお知らせメールの配信を希望しますか？（希望する・希望しない・登録済）						
受講料・テキスト代のお支払方法 どちらかに☑をつけてください。		<input type="checkbox"/> 現金（初回講座の受付時）		<input type="checkbox"/> 銀行振込		
受講決定通知と一緒に請求書をお送りします。銀行振込の場合は手数料をご負担願います。						
1	受講者氏名	フリガナ	性別	年齢	所属部署・職名等	
			男女	歳		
2	受講者氏名	フリガナ	性別	年齢	所属部署・職名等	
			男女	歳		
3	受講者氏名	フリガナ	性別	年齢	所属部署・職名等	
			男女	歳		

申込書枠内にもれなくご記入のうえ、FAXでお申込みください。

**FAX 0235-23-3615**

送信先／公益財団法人庄内地域産業振興センター 〒997-0015 鶴岡市末広町3番1号 TEL 0235-23-2200(代)

【個人情報の取扱いについて】 申込書にご記入いただいた情報は、お申し込みされた講座を受講していただくために必要な事務連絡等に使用するとともに、参加者名簿（記録用・講師用）作成及び今後の庄内地域産業振興センターからのセミナー情報の提供に使用させていただきます。また、「法令等で要求された場合」を除き、第三者に開示・提供いたしません。