|  |  |
| --- | --- |
| 令和６年度 市町村職員 折衝**力･交渉力向上研修 事前課題シート** | |
|  | |
| 本研修では、受講される皆さんの体験を十分に取り入れながら、折衝力・交渉力を効果的に高めていただきたいと考えております。より実践の場に即した形で研修を進めていくために、下記の要領でこれまでに経験した（見た、聞いた）事例を御記入いただき、研修に臨んでください。特殊な事例である必要はありません。日常の住民応対の中での交渉を行った経験を振り返ってみてください。 | |
| 所属 氏名 | | |
| 交渉の主旨 | |  |
| 交渉するに至るまでのいきさつ | |  |
| 交渉の時と場所 | |  |
| 交渉者 | |  |
| 交渉者の折衝方向（説得や協力を得るもの等）と交渉過程 | |  |
| 結末 | |  |
| 成功（失敗）の要因 | |  |
| 感じたこと | |  |
| ● アンケート  今までの交渉の場面で、どちらの側が多かったですか？  □　交渉をする（交渉をもちかけた）側　　□　交渉を受ける（交渉をもちかけられた）側  今までの交渉をする場面で、どの相手が一番多かったですか？  □　対庁内　　□　対住民　　□　対他団体（業者・ＮＰＯなど）  今までの交渉を受ける場面で、どの相手が一番多かったですか？  □　対庁内　　□　対住民　　□　対他団体（業者・ＮＰＯなど） | | |

  **話し方教育センター**

本シートは、事前に御提出をお願いします。

　★提出期限 ：【第１回】 令和６年５月２３日(木)　必着

　　　　　　　　　　　【第２回】　令和６年７月１１日(木)　必着

　　　　　　　　　　　【第３回】　令和６年８月２２日(木)　必着

　　　　　　　　　　　【第４回】　令和６年８月２９日(木)　必着

　★提出方法 ： Ｅメールにてas.kenshu@a-kenshu.jp　（担当：二村まで）お送りください。

件名「事前課題（折衝力･交渉力向上研修）」添付ファイル名「【団体名　氏名】折衝力・交渉力事前課題」としてください。

　■なお、御記入いただいた原本を**研修当日、お持ちください**。