

43 対人折衝能力開発コース

対象

- 接客、営業関連のトレーナー、インストラクターの方々
- 対人接点部門のマネジャー、OJTトレーナーの方々
- 社内外の人と折衝を行う部門の方々(営業、サービス、システム、保守、渉外など)
- プランニング、企画などの説得や交渉を行う方々
- 会議や話し合いのファシリテータ役を担う方々

ねらい・特徴

- ◆ TAOK診断(性格診断テスト)を行い、参加者自身の性格の傾向と対人関係への留意を自覚する。
- ◆ 交流分析(TA)理論にもとづく実習を通して、よりよい対人関係づくりと折衝・交渉能力の向上を実現します。
- ◆ 体験学習プログラムにより、職場ですぐ実践できるスキルが身につきます。

会期・開催地

会場(東京) 2023年11月 9日(木)～10日(金)
2024年 7月 9日(火)～10日(水)
2024年11月 7日(木)～ 8日(金)

講師 (敬称略)

岡本 正耿 JMA専任講師
(株)マーケティングプロモーションセンター 代表取締役

参加料 (税込)

日本能率協会法学会員: 108,900円/1名
会員外: 121,000円/1名
(注)テキスト(資料)費が含まれております。

受講者の声

- 相手のタイプに応じて対応を変える必要性は今までも感じていたが今回のセミナーでしっかりと整理できたので、より実用的美感が掴めた。
- 対人のコミュニケーションにおいて、自分の落ち度に気づけ、変わるきっかけになりました。
- 苦手な人との関わり方に講義の内容を活かしたい。
- 自分の気づいていない一面に気づくことができた。職場のみならず自身のライフステージに活かして実践していきたい内容であった。

プログラム

(昼食12:00～13:00)

時間	1日目
9:30	0. コースオリエンテーション 対人能力検査(TAOK)を実施します。
	1. 自己のパーソナリティ分析(エゴグラム分析) <ul style="list-style-type: none">●批判的な自我、保護・養育的自我●合理・論理的自我●自由で明るい自我、他者に反応する自我
	2. 他者とのやり取りの分析(対人交流分析) <ul style="list-style-type: none">●健全なやりとり●不成立のやりとり●不快感の残るやりとり
	3. 他者を認め、受け入れる(ストローク分析) <ul style="list-style-type: none">●肯定的な態度、表情、しぐさ、メッセージ●否定的な態度、表情、しぐさ、メッセージ
17:00	4. こじれてしまった話し合い(ケーススタディ) グループ演習
時間	2日目
10:00	5. 対人関係の密度分析 <ul style="list-style-type: none">●自閉 ●儀礼 ●社交●活動 ●ゲーム ●親密
	6. 失敗・破壊的な対人対応のパターン(ゲーム分析) <ul style="list-style-type: none">●よくある軽い失敗●恥ずかしく、みっともない失敗●人生を破壊してしまう失敗
	7. 他者に対する基本的態度(ライフポジション分析) <ul style="list-style-type: none">●自分に対する肯定・否定度●他人に対する肯定・否定度●ライフ・ポジション
	8. 交渉プロセスのふりかえり <ul style="list-style-type: none">●プランニング ●リレーション●アグリーメント ●メンテナンス
17:00	