

令和4年度 階層別選択研修（共同）「企画調整力向上」実施要領

- 1 目的 実際の企画立案から企画作成までの「企画力」と、住民や仕事上の関係者の利害を調整するための実践的な「調整力」の向上を目指す。
- 2 対象 【 県 】令和4年4月1日現在、主査級の職に昇任後1年以上経過している職員
【市町村】主査・係長級の職員
- 3 定員 県40人・市町村40人（各回とも県20人・市町村20人）
- 4 日程 【第1回】10月27日（木）・28日（金） 9:00～16:30
【第2回】11月10日（木）・11日（金） 9:00～16:30

	9:00	9:05	12:00	13:00	16:30
1 目 目	オリエン テーション	講義・演習		休 憩	講義・演習
	9:00	12:00	13:00	16:25	16:30
2 目 目	講義・演習		休 憩	講義・演習	講義の 振り返り等

- 5 手法 Zoomによるオンライン受講
- 6 講師 株式会社ビーコンラーニングサービス 森口 敬司 氏
- 7 会場 各所属・各団体で指定する場所
- 8 準備品 筆記用具、インターネットに接続できるパソコン等の端末（カメラ・マイク付）、テキスト等研修資料、実施要領、シラバス（研修案内）
- 9 事前課題 この研修には事前課題があります。
別紙「事前課題」を事前に作成いただき、研修当日は手元に御用意ください。
- 10 受講後 ※研修効果確認レポートがない場合
Excel 様式の受講報告（アンケート）に入力し、受講後3日以内にデータで提出してください。提出をもって修了認定を行います。
【県】下記担当宛
【市町村】各団体の研修担当課宛
- 11 その他
 - (1) Zoomの機能を用いたグループワークを予定しています。他団体の受講生との意見交換の機会を確保するため、可能な限り、1人1台のパソコンを用意してください。また、マイク・カメラの御用意及び研修中に発言可能な受講環境の確保に御協力をお願いします。

- (2) Zoomの接続については、後日配布する「研修当日の参加方法について」を確認してください。
- (3) 研修開始15分前にはZoomに接続し待機してください。研修開始20分前には接続が可能な状態になっています。
- (4) 講義動画及びテキストは本研修のみに限って使用し、録画、撮影、スクリーンショット、引用、転用、転載、第三者への共有等はしないでください。

担当：人材開発部 県職員担当	杉崎	【E-mail】	sugisaki@hitozukuri.or.jp
市町村職員担当	原	【E-mail】	hara@hitozukuri.or.jp
【電話】048-664-6684		【FAX】	048-664-6667

階層別選択研修（共同）

研修名	主査・係長級	受講者の声		
		企画調整力向上	主査級職員として必要となる、プロジェクトマネージャー・リーダーとしての能力、企画・調整に必要な点を集中して学べて大変勉強になりました。	
講師	(株)ビーコンラーニングサービス もりぐち けいじ 森口 敬司	期 間	2日間	
		会 場	各所属・各団体で指定する場所	
		予 定 人 員	県40人・市町村40人	
ねらい	実際の企画立案から企画作成までの「企画力」と、住民や仕事上の関係者の利害を調整するための実践的な「調整力」の向上を目指します。			
対象者	【県】令和4年4月1日現在、主査級の職に昇任後1年以上経過している職員 【市町村】主査・係長級の職員			
実施日	① 10月27日（木）・28日（金）（県20人・市町村20人） ② 11月10日（木）・11日（金）（県20人・市町村20人）			
手法	オンライン研修			
学 習 計 画				
日程	カリキュラム	時間数		内 容
		時	分	
1日 9:00 ～ 16:30	オリエンテーション	0	05	研修全般に関するオリエンテーション等
	企画調整力が求められる背景 企画立案の考え方	6	25	<ul style="list-style-type: none"> ・社会の変化と企画調整力の重要性 ・企画立案のステップ・手法を演習を交えて学ぶ <ul style="list-style-type: none"> ①テーマ選択の視点を学ぶ 評価指標設定 ②テーマの実現策を考える 問題解決モデル、パラダイムの見直し、アイデア案出方法、SWOT分析 ③実現策選択の視点を学ぶ 評価基準設定、マトリックス表による分類 ・演習
2日 9:00 ～ 16:30	企画書作成 企画書発表	6	25	<ul style="list-style-type: none"> ・演習と講評
	企画の実現			<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトリーダーが押さえるべき8つのポイント、ゴールまでのプロセスを共有する工夫
	調整（交渉）とは			<ul style="list-style-type: none"> ・様々な調整（交渉）の種類とポイント
	タイプ別調整（交渉）			<ul style="list-style-type: none"> ・行動特性から自分と相手のスタイルを分析 ・相手に合わせた調整（交渉）のポイント
	利害関係者との調整（交渉）			<ul style="list-style-type: none"> ・企画書に基づき、調整（交渉）設例を作る ・ロールプレイングと分析・講評
	講義の振り返り等	0	05	質疑応答、アンケート記入等
備 考	<ul style="list-style-type: none"> ・県職員と市町村職員との共同研修（市町村研修コード NO.146～147） ・全2回実施 ・事前課題があります。 ※参考：通信教育講座の業務改善分野に関連する講座があります。			