

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	企画立案の基本に加え、調整・交渉におけるポイントが網羅的に学習できました。業務に活かせるスキルを学ぶことができ、大変満足しています。	
講師	(株) ビーコンラーニングサービス 森口 敬司	実施日数・時間	2日間	
		手法	オンライン研修	
		会場	各所属ほか	
		市町村研修コード	242～243	
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5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 10/26(木)・10/27(金) ② 11/7(火)・11/8(水)			
予定人員	県40人・市町村40人（各回 県20人・市町村20人）			
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	<ul style="list-style-type: none"> 企画調整力が求められる背景 企画立案の考え方 	6	30	<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・手法の習得 <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	<ul style="list-style-type: none"> 企画書発表 企画の実現 調整（交渉）とは タイプ別調整（交渉） 利害関係者との調整（交渉） 	6	30	<ul style="list-style-type: none"> 演習と講評 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 様々な調整（交渉）の種類とポイント 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 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
特記事項	・事前課題があります。			