

明日から活用できる! 不快を減らし合意を得やすい言いまわしとポイント

看護管理に生かす 交渉術と調整テクニック



データ・資料を用いた論理的な進め方から
コミュニケーションによるアプローチまで

田上しのぶ氏

ACTS HEALTHCARE 代表/看護師・MBA
一般社団法人メディカルクオリティ
マネジメントアカデミー 理事

防衛医科大学校高等看護学院、産能大学卒業、産能大学大学院(MBA)修了、防衛医科大学校病院、東京大学医学部附属病院、横浜市病院経営局経営改革部等を経て、2007年ACTS HEALTHCARE起業、現在に至る。メディカルクオリティマネジメントアカデミー理事。リーダーシップ研修をはじめ、その他多くの研修で講義、および医療・介護施設の第3者審査活動で全国的に活動中。

岡山 20年11月28日(土) 福武ジョリービル [1]
名古屋 21年2月7日(日) 日総研ビル [3]

[講義時間] いずれも10:00~16:00

参加料 一般 19,000円 会員 16,000円
※会員は日総研雑誌(定期刊行物・会員制)の年ぎめ購読者です。
※昼食代は含まれません。昼食は各自でお持ちください。
※ご参加いただくには事前のお申し込みが必要です。※最少催行人数12人。

プログラム

1. ネゴシエーションと調整

- ネゴシエーションとは ●基本は三角ロジック
- 看護管理者が行う調整は ●ネゴシエーションとディベート
- 三角ロジックと逆三角ロジック ●交渉スキルが必要なとき

2. 交渉の基本知識と技術

- 交渉のタイプ ●交渉の根拠はコミュニケーション
- 交渉の原則 ●ハーバード流交渉・原則立脚型交渉

3. 交渉の3段階

- ステージ1: 調査と準備
- ステージ2: 対話と関係構築
- ステージ3: 合意形成と確認

4. 不快を減らし合意を得やすい言いまわしとポイント

5. こんな時こまりませんか?

- ~看護部から中堅を出すように言われたとき
- ~部下に異動をしてもらおうとき
- ~非常時用階段用担架のようなスグに必要なものではないが あったら絶対役立つ物品の購入を考えているとき
- ~医師の指示出し時間を調整してもらいたいとき など

6. 交渉で役立つ+α情報

- 交渉スタイル診断 ●交渉失敗の要素

7. まとめ

このセミナーの詳細はインターネットで検索!

日総研 14966

検索

関連雑誌

月刊誌(定期刊行物・会員制)

現場を変え、動かす力! 根拠ある実践管理

ナースマネジャー

B5変型判 2色刷 96頁 入会金 3,000円(税込)
年間購読料 23,100円(税込) 1部頒価 1,925円(本体1,750円)

9月号以降特集

- 多様化時代! "One team"は師長の手腕
~多様化目標管理、業務改善、チーム医療の充実...
行動だけじゃなく思いまで一つになるために(9月号)
- 新人だけじゃない! 急増する"違和感スタッフ"への
教育的支援と部署へのケア(10月号)

令和2年度開催 公認心理師現任者講習会【申請中】

公認心理師の国家資格取得に 挑戦しませんか?

日総研 公認心理師 検索

日総研 接遇大賞

優れたサービス
取り組みを表彰

事例発表会は3月。応募は9月30日まで。

取り組み事例の紹介記事はこちら

接遇大賞 検索

お問合せ
ご注文

TEL: 0120-054977

URL: www.nissoken.com

日総研

検索