

営業職、コミュニケーション力高めたい皆さま向け

—— コミュニケーションを活かして生産性の高い社員になる! ——

# 信頼関係を築く! コミュニケーション力徹底トレーニング



開催日: 2020年6月19日(金) 10:00~17:00

会場: 大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師: 株式会社 北 宏 志 氏  
代表取締役

略歴:

エグゼクティブ向けビジネスコーチ、企業研修・セミナー講師。年間130回以上の講演、セミナー等に登壇。これまでの受講生は13,000名を超える。特に「若手向けパフォーマンス向上研修」「リーダー向け部下指導研修」「営業」を得意としている。私立中学・高校での6年間の教員を経て2013年よりビジネスの世界へ。中国大陸で日本製ランドセル販売を3年間で9.7倍に拡大させ黒字化した経験から、海外進出のコーディネーターとしても活動している。世界で活躍する人材を育て、「人と人、国と国のコミュニケーションの向上に寄与し、世の中に貢献する」ことを目標としている。北海道出身。剣道六段。

## ◆特色

コミュニケーションというと、自分目線で発言や行動をしてしまいがちですが、相手の立場や気持ちに立ち、慮ることができる相手目線でアプローチをすることが求められます。また、自身とのコミュニケーションを図り、モチベーションを高めることも重要です。

本セミナーでは、ビジネスパーソンとして必要な「コミュニケーション力」を実践で活かせるように、沢山の演習を通して身に付けていただきます。

### 【学習目標】

- ①相手目線のコミュニケーション力の向上
- ②生産性を高めるコミュニケーション術の習得
- ③相手を動かす巻き込み力の習得

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. なぜコミュニケーションが苦手と感じるのか?

- (1) メール・SNSや動画など対面コミュニケーションが減ってきた
- (2) 学生時代に年配の人など世代を超えた交流が少ない
- (3) 価値観が多様化して世代間ギャップが大きくなった
- (4) 新入・若手社員の早期退職の最大の原因は人間関係!

### 2. なぜ仕事にコミュニケーションが必要なのか?

- (1) 関係性の質を高める「チェックイン」に挑戦
- (2) コミュニケーションの目的は?
- (3) なぜ、仕事においてコミュニケーションが重要なのか?

### 3. コミュニケーション能力はこうして磨く!

- (1) 今日からコミュニケーション力を磨く!
- (2) 上司・先輩、お客様から好かれる人間になれ!
- (3) 相手目線、相手の立場に立つとは?
- (4) 身だしなみ・表情が第一印象を決める  
(非言語コミュニケーション)
- (5) コミュニケーション能力を高める自己紹介【ワーク】
- (6) 自己紹介から雑談力を構築する【ワーク】

### 4. 信頼関係を築く効果的なコミュニケーションのポイント

- (1) 人は感情で生きる生き物
- (2) 相手の存在や価値を認める働きかけ「ストローク」
- (3) 自分と相手を元気にするたった2つの方法【ワーク】
- (4) 笑顔は最高の武器!【ワーク】

### 5. 実践! 仕事ができるビジネスパーソンになるためのコミュニケーション術

- (1) 相互尊重のコミュニケーションとは?
- (2) 伝達ゲームに挑戦【ワーク】
- (3) コミュニケーションを活かしてビジネスの生産性を高める

### 6. 演習! 相手を動かす、周りを巻き込むプレゼンテーション

- (1) 話す(伝える)と聴く(受け取る)ポイント
- (2) 自分の思いを伝えるコツ
- (3) フィードバックの仕方から会話力を磨く

### 7. コミュニケーション力の重要性はますます高まる!

- (1) ネットで検索して調べることも重要だが、上司に相談することも必要です
- (2) 上司から誘われる飲み会の付き合い方はこうする
- (3) ビジネスコミュニケーションは「報連相力」だ!
- (4) 明日からの行動目標設定

参加申込書 (個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。  
 URL: <https://www.rri.co.jp/seminar/index.html>)

受講料: 会員…24,200円 一般…31,900円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

6/19(金) 信頼関係を築く! コミュニケーション力徹底トレーニング 【FAX.06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

貴社名			区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒		連絡担当者	部署・役職		
				ふりがな		
				氏名		
業種(具体的に記入してください)				E-Mail		
TEL	( )	FAX	( )	取引店	支店	
参加者 ( )内に ふりがなを ご記入ください。	氏名	( )	部署	役職		
	氏名	( )	部署	役職		
	氏名	( )	部署	役職		

会員の方: 入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。【お問い合わせ先】  
 一般の方: 受講票とともに請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。06-6258-8806

\*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。

研修担当 ㊦