

1 経営者・管理職、営業担当者等、人前で話すことにお悩みのすべての皆さま向け

口下手では、人生・ビジネスが成功するはずがない!

仕事ができる人の話し方、伝え方&説得の仕方

開催日：2017年12月7日(木) 10:00~16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：インサイトラーニング株式会社 **箱田 忠昭** 氏
代表取締役

略歴：

慶応義塾大学卒、ミネソタ大学大学院修了。日本コカコーラの広告部マネージャー、パルファイン・イブ・サンローラン日本支社長を歴任。その間、米国で著名な話し方、リーダーシップ、人間関係のセミナーであるデール・カーネギーコース公認インストラクターとしてビジネスマンの指導にあたる。昭和58年にインサイトラーニング株式会社を設立。プレゼンテーション、ネゴシエーション、セールストーク、時間管理等に関する講演・研修などで活躍中。
<著書>「成功するプレゼンテーション」「ビジネスで成功する時間活用術」「すぐに役立つ交渉術」他、多数。

特色

- ビジネスでは、人前で話す機会が否応なくやってきます。例えば、
- ・朝礼で社員にやる気を引き出すような話をする時
 - ・会議で自分の意見を述べる時
 - ・取引先で商談のプレゼンをする時
 - ・部下に対して、指示を出す時
 - ・結婚式でスピーチをする時
 - ・接待の席で取引先と会話をする時
 - ・大勢の人の前で飽きさせない話をする時 等

普段、どんなにおしゃべりができて、人前で話す時や商談の場など、それぞれの状況にふさわしい「話し方」の技術があります。

本セミナーでは誰もが自己流に、曖昧に行っている「話し方」を、箱田流の「成功への最短距離の話し方の理論と実習」を通して理解していただきます。公私において、人前で話すことに対する自信がつかるとともに、「説得力のある話し方」を体得できます。

録音・録画をご遠慮下さい。

カリキュラム

1. ビジネスはコミュニケーションが全て

- (1)あなたは自己主張・自己表現が得意ですか?
- (2)口ベタは必ず治る
- (3)話し上手 3つのポイント 3P理論

2. 誰でもうまく話せる 5つのルール

- (1)大勢の前でも一対一で座談するように話す
- (2)具体的に話す
- (3)できるだけ細部描写を明確に話す
- (4)感情をそのまま出して話す
- (5)普段の言葉で話す

3. 人前での話し方は態度が決め手

- (1)スピーチの基本
- (2)コミュニケーションの3要素
- (3)視線は口以上にものを言う
- (4)マスターすべき「ジグザグ法」とは
- (5)プロのジェスチャーのあっと驚く効果
- (6)自然な立ち方とは
- (7)話すときの表情は

4. 恐怖感とアガリをコントロールする法

- (1)スピーチに失敗する10の原因
- (2)アガリは3段階でやって来る
- (3)聴衆から好感を持たれる法

5. 説得力を高める 話し上手は聴き上手

- (1)聴けば人間関係がよくなる
- (2)「聴くこと」のメリットとは
- (3)相手に好かれる聴く技術
 - ・相手を安心させる「うなずき効果」
 - ・熱意を示す「あいづち効果」
 - ・誠意を伝える「視線効果」
 - ・あなたは見られている「ニコニコ効果」
 - ・相手の重要感を増す「メモ効果」

6. NLP理論による対話術

- (1)良い関係をつくるベーシングテクニック
- (2)『共感ゾーンの三角理論』で関係をプラスに
- (3)ミラーリングでボディランゲージをあわせる
- (4)チューニングで感情をあわせる
- (5)マッチングで言葉と話し方をあわせる

7. まとめ

コミュニケーション上手は仕事と人生で成功する!

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」) 受講料：会員...23,760円 一般...31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

12/7(木) 仕事ができる人の話し方、伝え方&説得の仕方【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
業種(具体的に記入してください)				氏名			
				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			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料 円	作成日 /	発送日 /	同・別

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：受講票とともにご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。03-5653-3951
 *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、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当 (H)