

1 伝える力を向上させたいすべての方

追加開催

周りを巻き込んで仕事をする

人を動かす「伝える技術」実践トレーニング講座

開催日：2019年2月5日(火) 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：エンパワーモチベーション ^{きた がわ かず え} 北川 和恵 氏
代表

略歴：

元俳優ならではのパフォーマンスと軽快なテンポのトークは、ソフトな語り口で自然に受講者を巻き込んでいく。豊富な経験に基づいた身近でわかりやすい事例を使い、受講者目線で熱く語りかける講義は、受講者のモチベーションを高め、ポジティブな思考と姿勢、能力を引き出すことに定評がある。また、個々の問題点を気付かせ、能力を最大限に引き出すことによって、派遣企業からは「受講した社員の意識改革・自己改善が、頭だけの理解ではなく、行動に移せるようになった」と絶大な評価を得ている。受講者だけにとどまらず先輩や上司からも、満足度・リピーター率がトップクラスの講師。

特色

「お客様の納得を得る」「他部署と連携を図る」「部下・先輩をやる気にさせる」など、様々な場面で「相手を動かす伝え方」は、必要不可欠です。しかし、自分の主張だけを通したり事務的に伝えるなど、一方向の伝え方では相手を動かすことができないばかりか、自分の評価を下げる事にもなりかねません。

本セミナーでは、伝え方の基本から、シーン別のポイント、共感を得るコツをお伝えします。

自分の想いを伝える際のポイントやフレームワークを習得することで、周囲に影響を与えながらリーダーシップを発揮できる社員を目指していただきます。「気づき 改善」を意識し、トレーニングや演習で高いコミュニケーション能力を学んでいただけるセミナーです。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. 伝えるは「手段」「目的」は相手を動かすこと

- (1) 周囲にプラスの影響を与える「人間力」向上
- (2) 「人を動かす」とは人の心と行いを動かすこと
- (3) 成果の上がる習慣で周りを動かす
- (4) 自分のことが一番見えない

【フィードバックトレーニング】

話す技術・伝える技術 ～自分の癖を見つける～

【演習】

- (5) 巻き込む力がある人がしている伝え方のポイント
- (6) できる人の3つの共通点
(情報力・俯瞰力・気づかせる力)
- (7) 自律型社員育成とは

2. なぜ指示・報告が上手くいかないの？

～誤解が生まれる5つの原因～

- (1) 人によって捉え方が違う事に気づいていない【演習】
- (2) 筋道を立てて話していない
- (3) 事実と所感が混在している
- (4) 相手が理解していないのに気づけない
- (5) 背景や目的が相手に伝わっていない

3. 「なるほど！」と言わせる 説明のコツ！

- (1) わかりやすく説明するための技術！
～ロジックはこれで表現できる！～
・接続詞を味方につける
・メリットを脳裏に焼き付ける(プレッ法・ホールパート法)
- (2) 「それ良いね！」と言わせる 【トレーニング】

4. 先輩・部下をやる気にさせる伝え方

- (1) 先輩・部下の相談にのる 【ロールプレイング】
・この部署って...
- (2) 先輩・部下をやる気にさせる指示の仕方

5. 交渉力は武器になる ～交渉コミュニケーション力～

- (1) 問題解決のコミュニケーション力 【ロールプレイング】
・上司・部下の対立
・お客様と意見が対立した時どうしていますか？
- (2) 社内会議通過のコツ

6. 職場を円滑にする伝える技術

- (1) 言いづらいことをうまく伝えるコツ 【演習】
- (2) アイメッセージで相手の心を動かす

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)

2/5(火) 人を動かす「伝える技術」実践トレーニング講座 【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		
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				
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(Ⓜ)