

相手に伝わる“効果的な伝え方”講座!!

セミナーID 100173 検索

2

コンサルタント直伝! 人を動かす伝え方セミナー

2日間



講師 福島 見容
株式会社グローバルリンク
プロフェッショナル・アンシエイト

定員 24名

ねらい

ビジネスでは、相手方にごちらの話を正確に理解していただき、いかに行動に移してもらうかが大切です。相手に行動してもらうためには、話が論理的であるだけでなく、相手の共感や納得を得たり、印象に残るような伝え方をすることなどが大切です。本セミナーは、コンサルタントも使っている、話の組み立て方や、相手に合わせた効果的な伝え方など、“人を動かす”ための効果的な技術や方法、フレームワークを修得できるコミュニケーション力強化プログラムです。

本セミナーで学べること

1. 論理的な話の組み立て方(わかりやすく、要約して話す力)
 2. 相手の“共感”や“納得感”を高める方法
 3. 効果的な言葉の選び方、印象に残る話にするための工夫
- ⇒ **依頼** **提案** **交渉** の場面で役立ちます!

対象

- 「わかりやすく伝えること」が苦手な方
- 今以上に「説得力」を身につけたい方
- 周囲を巻き込んだ仕事をする立場の方
- 「話が長い、あいまい、一方的」と言われてしまう方

会期・受講形態(会場) ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2021年 7月 1日(木)～ 2日(金)※オンライン

2021年11月 9日(火)～10日(水)※オンライン

2022年 3月 2日(水)～ 3日(木)※オンライン

参加料(税込)

○本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。

日本能率協会法人会員	114,400円/1名
上記会員外	137,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。

※2021年4月開催分より昼食の提供はございません。(各自でご用意ください)

プログラム

(昼休み12:00～13:00)

時間	1日目：論理的な話の組み立て方の基本を身に付ける
10:00	<ol style="list-style-type: none"> 1. ゴール設定 <ul style="list-style-type: none"> ・目指すイメージ、強みと課題の整理 2. 自己紹介&他己紹介 ～わかりやすい自己紹介の共通点～ 演習 3. わかりやすい話、通じない話 4. 要約カトレニング ～「要するに何が言いたいのか」 演習 <ul style="list-style-type: none"> ・新聞のトピックをサマライズ ・“わかりやすい”報告・連絡・相談の仕方 5. 聴かせる工夫と相手を動かす工夫 <ul style="list-style-type: none"> ・聴き手の次のアクションをイメージしたゴール設定 ・話を聞き入る“オープニング”と行動に結びつける“クロージング”のポイント ・エピソードを入れる ・シンプル/スピード/セルフコンフィデントで整理する 6. 相手に合わせて話し方を変える <ul style="list-style-type: none"> ～自分の会社、業務を、異なる2種類の相手に向けて～ 演習
17:00	
時間	2日目：相手に合わせた効果的な伝え方を身に付ける
10:00	<ol style="list-style-type: none"> 7. 相手に合わせた説得力のフレームワーク FAB(特徴、効果、利益)を考える <ul style="list-style-type: none"> ・プロファイリングと照らし合わせて話の展開を考える ・Feature(事実としての特徴)、Advantage(事実がもたらす一般的な効果)、Benefit(個人にとっての利益)のFABフレームワークで目の前の相手の心に刺さる話にする 8. 言葉の選び方といまわしの工夫 <ul style="list-style-type: none"> ・好印象の話し方 ・言葉の選び方 ・ネガティブな言い方をポジティブな言い方に変える 9. シナリオメイク <ul style="list-style-type: none"> ・オープニングからクロージングまで 10. 総合演習 <ul style="list-style-type: none"> ・上司への説明事例 ・他部署や関係者への依頼事例 ・部内への説明/説得事例 ・顧客への提案事例 11. まとめ <ul style="list-style-type: none"> ・振り返り、課題設定、Q&A
17:00	

※内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。