

話し方や伝え方のコツ！

～人は正論では動かない。話し方で動く～

■ プログラム

何度言っても動いてくれない・・・コミュニケーション力高めて仕事の生産性を高めたい・・・
 このようなお悩みはありませんか？実は、話し方や伝え方にはコツがあるんです。
 例えば、スポーツでは練習や自主トレを行い、勝つための戦略立て、そして試合でパフォーマンスを発揮します。同様に、相手を動かすための伝え方にも取り組むべきステップがあるのです。
 本セミナーでは、そのステップと具体的な取り組み方法について伝授致します。

セミナー内容

1. 話し方や伝え方のコツ① 話をする前に“整える”

- ✓ メラビアンの法則から学ぶ「相手への印象づけ」とは
- ✓ 相手に話をするときの環境、場所の「選び方」とは
- ✓ 「雑談力」と「単純接触効果」を積極的に取り入れる

2. 話し方や伝え方のコツ② 相手の“心を開く”

- ✓ 「傾聴術」を身につける
- ✓ アイビーの「マイクロカウンセリング技法」
- ✓ 相手の「モチベーションパターン」を知る

3. 話し方や伝え方のコツ③ 話し方で相手を“動かす”

- ✓ 論理的な内容を「非論理的」に伝える
※「感情移入」させることの重要性とは
- ✓ 相手の「理解度」を高める伝え方の技術

4. すぐ使えるテクニック集

- ✓ 「質問術」、「褒める術」、「強い言葉」の使い方など

5. まとめ

- ✓ 本日のまとめ

※プログラムの内容は諸般の事情により変更になる場合があります。

開催概要

日時：2021年 **8月19日** (木) 13:00～15:00 (2時間)

会場：オンライン (Zoom)

対象：管理職、管理職候補等

※希望者には、**無料個別相談会を実施します。**

受講料

10,000 円 (税別)

※入金確認後、ZoomのURLをメールにてお知らせいたします。

担当
講師たばた もりゆき
田畑 守行

パナソニック ライティングデバイス株式会社 (旧 松下電子工業)、アイシン・エイ・ダブリュ株式会社にて、品質部門及び生産技術部門で国内外拠点の製造ラインの立ち上げから量産後の維持改善に関わる業務を経験。さらに、品質マネジメントシステム (ISO/IATF16949) の構築業務に従事し、製造プロセス設計を実施。現在はカイゼンベース株式会社にてコンサルタントとして、企業様の課題解決に向け尽力している。

