

「君だったら。」と言われる関係づくり

突然知らない人から「千円貸してください」と言われたらどうしますか？では、それが親友なら？コミュニケーションの度合によって相手の行動は変わります。それは信頼の度合いでもあるから。この研修ではビジネスの質を高めるための信頼を獲得する手法を身につけていきます。

期待される研修効果

上司への報連相・部下への指示・他部門との連携・取引先への依頼・顧客への営業など、コミュニケーションによって影響を受ける場面は数多くあります。ここで大切になるのは信頼関係の有無が相手の行動を変化させるということ。この研修では単にマナーとしてではなく、ビジネスの実践で役立つコミュニケーション技術を身につけます。

対象者 新入社員・中堅社員・新任管理者・営業担当者・採用内定者など
受講人数 80名まで
標準時間 8時間



カリキュラム例

※研修目的・時間数・人数などにあわせてカスタマイズいたします。

| 時間 | 科目 | 内容 |
|-----------------|-----------------------|--|
| 9:00 ～9:40 | オリエンテーション ／アイスブレイク | 目的を明確にし、研修効果ができるように意識づけと場づくりを行ないます。 ◆研修の目的 ◆ビジネススキルの身につけ方 |
| 9:40 ～10:30 | コミュニケーションの 必要性 | ビジネスにおいてなぜコミュニケーションが必要なのでしょうか。ここではコミュニケーションの効果と重要性について演習をふまえて学びます。 ◆コミュニケーションの役割(グループ演習) ◆コミュニケーションの3ステップ |
| 10:30 ～12:00 | コミュニケーションの 大前提 | コミュニケーションは「お互いのことを認識しあう」ことから始まります。まずは自分のことを相手に知ってもらう・理解してもらうための手法として挨拶や第一印象、自己紹介などのポイントについて学びます。 ◆人は見た目によるもの ◆自己紹介のポイント (ペア演習) |
| 13:00 ～14:30 | 相手のことを 理解する | 「話す」と「聞く」のキャッチボールによってコミュニケーションは生まれます。ここでは相手の考え方や主張を理解するための聞き方について、演習を行いながら技術を身につけます。 ◆多様性を認める ◆相手を理解するための聞く練習 (ペア演習) |
| 14:30 ～17:00 | 説明力と説得力 を磨く | ビジネスにおいては自分の考えや主張を相手に説明する場面が数多くあります。場合によっては、商談や依頼などの説得が必要かもしれません。ここでは説明や説得などの技術について演習を通して身につけていきます。 ◆説明と説得のポイント ◆説明・説得トレーニング (グループ演習) |
| 17:00 ～17:45 | 職場での コミュニケーション | 職場におけるコミュニケーションは仕事の効率や成果に大きく影響を及ぼします。ここでは報告・連絡・相談を含めた職場でのコミュニケーションのあり方について学びます。 ◆報連相と日々のコミュニケーション ◆連絡手段の使い分け |
| 17:45 ～18:00 | コミュニケーション の実践と宣言 | コミュニケーションを実際に現場で使う際の手順ややるべきことなどを事例を通じて学ぶとともに、実行する『宣言』をしていただきます。 ◆実践への活用法 ◆実行宣言 |

受講者の声

- ・話すことがコミュニケーションだと思っていました。聴くことの大切さを知りました。
- ・自分の話し方について他の人から指摘されるのは、良い刺激になりました。
- ・今までコミュニケーションができない理由がわかりました。「あきらめない」というキーワードがとて印象に残っています。自分もまず挨拶からあきらめないでやってみます。