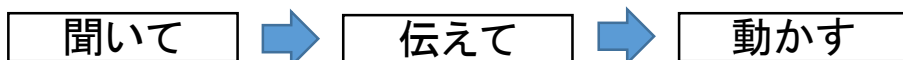


信頼と協力を獲得するための6つの力(全6回)

開催日時 2020年 ① 9月16日(水) ② 9月23日(水) ③ 10月2日(金) ④ 10月7日(水)
⑤ 10月14日(水) ⑥ 10月27日(火) …各回とも19:00～21:00

講座のねらい

人を動かすために必要な6つの力「傾聴力・質問力/説明力・表現力/説得力・交渉力」



上記のメソッドと3つのステップを6回に分けて、研修・講演で30年以上の実績を持つ櫻井弘講師が指導します。

- 特徴① 民間企業はもとより、各協会・官公庁・自治体・団体等豊富な実績のある櫻井弘講師が個別にフィードバックをいたします。
特徴② 実習中心のプログラムで「知る」⇒「伝える」⇒「動かす」というコミュニケーションの目的別に、段階ごとに実践的に学習できます。
特徴③ オリジナル研修資料の作成と同時に、担当講師の著書を研修前後の読本として活用するのも効果的です。(80冊以上出版)

プログラム

(第1回) ① 9月16日(水)	相手を知るための 「傾聴力」	実習『簡潔に伝え、正確に聞く』 1.「ベースとなる3つの“アイ”」 2.「聞けなければ、話せない！」 3.「日本人ができていない聞き方の習慣」
(第2回) ② 9月23日(水)	貴方の質が問われる 「質問力」	実習『質問-こんな時どうする?』 1.「目的に応じた質問の仕方」 2.「質問～ケース・スタディ～」 3.「人を動かす7つの質問術」
(第3回) ③ 10月2日(金)	相手に伝えるための 「説明力」	実習『私の説明力の問題点』(ビデオ録画) 1.「伝える難しさ、伝わらぬもどかしさ」 2.「説明の定義と前提条件」 3.「説明のコア&実践スキル」
(第4回) ④ 10月7日(水)	より効果的に伝わる 「表現力」	実習『〇〇の大切さ』&『組み替え』 1.「わかりやすく表現するトレーニング」 2.「簡潔に表現するトレーニング」 3.「印象深く表現するトレーニング」
(第5回) ⑤ 10月14日(水)	相手を動かすための 「説得力」	実習『〇〇のすすめ』(プレゼンテーション) 1.「人生は説得の連続」 2.「説得はNOから始まる！」 3.「説得力は人間力」
(第6回) ⑥ 10月27日(火)	対立を調整し合意を形成する 「交渉力」	実習『〇〇にすべし!』(ミニ・ディベート) 1.「主張されたら、主張し返す！」 2.「論理思考と論理話法」 3.「交渉における行動特性と対応」

受講料(消費税込)

■ 会 員 = 7,000円 ■ 一 般 = 10,000円 (1回分)

*6回一括でお申し込み(お振込み)の場合は以下の割引価格となります。

■ 会 員 = 37,000円 ■ 一 般 = 53,000円

会 場

一般社団法人日本秘書協会 研修室

講師プロフィール

さくらい ひろし
櫻井 弘

(株)櫻井弘話し方研究所 代表取締役 CNS(株)話し方研究所 顧問。金融、製薬、IT、サービス、メーカーなどの民間企業や、人事院、自治大学校、市町村アカデミーなどの官公庁、時事通信、日本能率協会、東京商工会議所など各種団体でコミュニケーションに関する研修を手がけ30年以上、研修先は全国約1,000以上の団体におよぶ。プレゼンテーションや説明力のわかりやすい指導に定評がある。日本秘書協会認定講師。