

## 相手にその気になってもらうための6つの力(全6回)

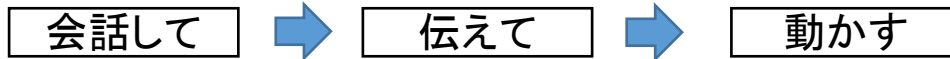
※部分受講が可能な講座です

開催日時

2020年 ① 10月7日(水) ② 10月14日(水) ③ 10月21日(水) ④ 10月28日(水)  
⑤ 11月6日(金) ⑥ 11月11日(水) 各回とも19:00~21:00

講座のねらい

その気になるために必要な6つの力「聞く力・話す力/説明力・表現力/対応力・説得力」



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 ZOOMを使ったオンライン・セミナーで、全国の秘書の方々との実践的な経験談の意見交換・情報共有ができます。

【ZOOM】は、「聞く・話す・伝える・動かす力」を磨くトレーニングツールです！学びながら自分の表情・態度・発音・発声・ジェスチャー等のチェック・アドバイスができて、自分自身を「客観視」しながら発表に臨むことで効果が倍増します！

### プログラム

(第1回) ① 10月7日(水)	相手を知るための 「聞く力」	実習『正確に聞く一傾聴へのステップ』 1.「聞き方の3つの指針」 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 10月14日(水)	複数の聞き手を相手にする 「話す力」	実習『私の話し方の問題点』 1.「コア・スキルで準備」 2.「聞き手の傾向を知り分析する」 3.「話すカーブ・ス・リ」
(第3回) ③ 10月21日(水)	相手に伝えるための 「説明力」	実習『私の説明力の問題点』 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28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 11月6日(金)	相手と状況を見分ける能力 「対応力」	実習『1分間即題トーク』 1.「場の空気を読む3つのツボ」 2.「IQRのトレーニング」 3.「相手の心をグッと掴む話題発見5つのツボ」
(第6回) ⑥ 11月11日(水)	相手にその気になってもらう 「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.「その気にさせる説得技法」 3.「説得力は総合力」

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 = 38,000円 ■ 一 般 = 54,000円

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2,000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。オリジナル研修資料と講師の著書の活用。ベストセラー『「話す力」が面白いほどつく本』(三笠書房)を始め80冊以上出版。累積売上180万部超