

## 相手の思考を動かす「質問力」向上セミナー

相手中心のコミュニケーションにおける基本は、質問を通して会話することです。「相手を説得する」のではなく、「相手が自ら気づいて納得する」ことが目指すゴールであり、相手が自発的な意識を持って動き出すように働きかけることが基本姿勢となってきます。そのためには、相手の本音やニーズを見抜く力、それらを引き出して動機づける力としての「質問力」を身につけることが必要です。このセミナーでは、質問によって相手に積極的に働きかけ、お互いの考えを理解し合いながら会話をリードするための実践ポイントをお伝えします。

所要時間	2 時間 30 分	受講料	3,000 円 (消費税込み)
プログラム概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「質問力 (訊くスキル)」とは？</li> <li>■ 前提となる「傾聴力」</li> <li>■ 2つの質問方法             <ul style="list-style-type: none"> <li>クローズド・クエスチョン / オープン・クエスチョン</li> </ul> </li> <li>■ 効果的な質問とは？ (5つの Powerful Questions)             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Focus Questions</li> <li>2. Passion Questions</li> <li>3. Empowerment Questions</li> <li>4. Aspiration Questions</li> <li>5. Depth Questions</li> </ol> </li> <li>■ リフレーミング (視点を変える)</li> </ul>		

\*\*\* 講師紹介 \*\*\*\*



ラーニング・ファシリテーター  
前田 千代里 まえだ ちより

1985年7月、日本アイ・ビー・エム(株)に入社。営業部門での秘書業務や営業アシスタント業務に従事し、お客様対応での経験を生かして、全社マナー委員会に参画して「電話対応マニュアル」作成にも携わる。2003年からは研修部門に所属し、主に新入社員研修のコース開発から運営・実施までを担当。2012年からの3年間、IBM Global Sales Schoolのファシリテーターとして営業職育成に携わったのち、2015年6月に同社を退社(勤続30年)し、フリーでの活動を開始。

\*\*\*\*\*