

互いの成長に影響しあい、変化を生み出すコミュニケーション術

～相手にとって“豊かな体験(Experience)”となる会話へ！～

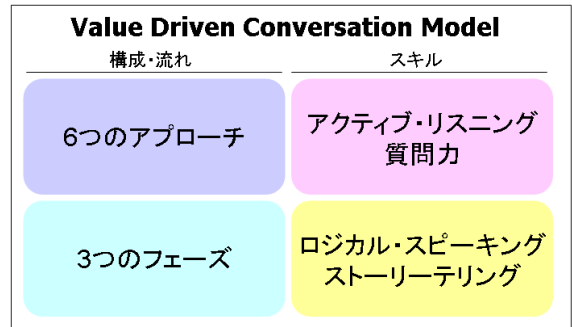
仕事でもプライベートでも、互いに尊重し合う中で、真に相手中心のコミュニケーションこそが相互に豊かな人間関係を築きます。

相手を動かそうとする意識は、気づかないうちに「自分本位」に陥りやすく、たとえば自分ではアドバイスのつもりでも、相手は押し付けに感じて、信頼関係に溝が生じてしまう可能性があります。

そうならないためには、相手の心の中を想像して関わり方(アプローチ)をタイムリーに切り替え、相手の自発的な思考を促しながら会話をリードする力が求められます。

相手の発言から事実と感情を把握し、相手に寄り添ったコミュニケーションを習慣化することが大切です。

このセミナーでは、相手が“自ら動く”を実現する真に相手中心のコミュニケーション・モデルである「Value Driven Conversation Model」についてお伝えします。



【こんな人におすすめです】
<ul style="list-style-type: none"> ● コミュニケーション能力を高めたい方 ● 相互にポジティブな影響を与えられるような関わりをしたい方 ● リーダーとして指導力・影響力を高めたい方 ● 信頼される営業としての会話力を高めたい方 ● 人間関係をより良くしたい方

【期待できる効果】
<ul style="list-style-type: none"> ● 真に相手中心の価値あるコミュニケーションを実現する要素を体系的に理解できる ● 自分軸に陥らないよう注意すべき点がわかる ● 後から会話を客観的に振り返り、改善点に気づけるようになる ● 職場での人間関係やお客様との信頼関係がより良くなる

所要時間	2時間 45分	受講料	5,000円 (消費税込み)
プログラム概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 6つのアプローチ Support / Motivate / Unlock Inform / Instruct / Confront ■ 3つのフェーズ Open / Explore / Close ■ アクティブ・リスニング <ul style="list-style-type: none"> ● 傾聴の在り方 ● 傾聴技法 (verbal/non-verbal) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 質問力 <ul style="list-style-type: none"> ● 2つの質問方法 ● リフレーミング(視点を変える) ■ ロジカル・スピーキング <ul style="list-style-type: none"> ● 論理的思考法 ● 伝わる話の組み立て方 ■ ストーリーテリング <ul style="list-style-type: none"> ● ストーリーの持つ力 ● ストーリーの構成 	

*** 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、グローバル共通のコンテンツを使った営業研修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月に同社を退社し(勤続30年)、フリーでの活動を開始。
