

リーダー・
監督職
向け

新企画

～相手目線の「場と対話」で信頼度を上げる～ クリティカルシンキング研修



※スリーズナブル・パック対象講座 詳細はWEBをご覧ください

クリティカルシンキングとは「物事の情報に無批判に受け入れるのではなく、多様な角度から検討し、論理的・客観的に理解する批判的思考のこと」です。この研修では、自分と相手の視点や期待が異なることを理解し、違う角度から質問することで、相手の真の意図を引き出すことを学びます。また、相手が自ら話したくなる「場」の作り方、言葉の選び方、間の取り方など実践を通じて身に付けます。顧客の本音を見抜き、質問力を向上させることで、問題解決力、業務成果の向上を目指します。

- 対象 / ◆顧客との関係構築をより向上させたい方 ◆営業成績が伸び悩んでいる方
- ◆部下とのコミュニケーションに悩んでいる方

ID18050

- 日時 / 2018年7月26日(木) 10:00~17:00 【岡山】キャリアプランニング岡山本社(岡山駅東口 徒歩5分)

- 受講料 / お一人様 18,000円(税抜) ※テキスト代含む ※昼食のご用意はございません ● 定員 / 20名

講師

幸本 陽平 氏

世界最大の化粧品会社日本法人で、高級化粧品のマーケティングを担当。50万人超の会員を対象に、メンバーシッププログラムの運営、ウェブマーケティングを担当。その後、日系化粧品会社にて、日系ブランドの海外出店や海外ブランドの日本導入、また独自の新規ブランドの立ち上げなども行う。その後独立し、現在は企業研修、商工会議所などでセミナー講師として登壇、そして専門であるマーケティング分野におけるコンサルタントとしても活躍中。また、執筆、大学での講義なども行っている。「理解」から「実行」に導くための様々なワークや演習、実践的なトレーニングは、実体験を基に裏付けされた落とし込みであり、受講者や企業から好評を得ている。幸本陽平事務所代表。



▶ プログラム内容

❖ オリエンテーション

❖ 相手目線でこんなにトクをする

- ト「伝える」と「伝わる」
- ト人の話はすべて真実か?
- ト鳥の目・虫の目

❖ 社内業務にも役立つ相手目線

- トなぜ、あなたの話は伝わらないのか
- トクライアント視点で成果を出す
- ト伝える三原則

❖ 対話の準備～場をつくる

- ト仕事の8割は状況把握
- ト「何を」より「誰が」言うか
- ト知識・スキルよりも「視点」

❖ 相手の真の意図を引き出す

- ト適切な自己開示とは
- ト人は教えられたくない
- ト相手が思わず話したくなるキープレーズ

❖ 言葉の奥の意味をとらえる

- ト質問よりも「意図」に答える
- トどうアドバイスする?

❖ 職場での実践、まとめ

お申込みはFAX又はHPで ☎ 086-224-0878 🌐 <https://capla-kensyu.jp/>

事業所名	申込責任者氏名	部署・役職
所在地 〒		
TEL () -	FAX () -	
フリガナ 参加者氏名	部署・役職	年齢
フリガナ 参加者氏名	部署・役職	年齢
フリガナ 参加者氏名	部署・役職	年齢

※2018年7月20日(金)以降のキャンセルは、事務手数料として受講料の半額をご請求させていただきます。※申込み人数が研修実施に必要な最低人数に達しない場合は、やむを得ずセミナーを中止する場合がございます。予めご了承ください。※【個人情報の取り扱いについて】お客様にご提供いただいた個人情報は、本件に関する情報や当社サービスのご提供に限り使用させていただきます。



キャリアプランニング

Tel.086-224-8221
Fax.086-224-0878

受付時間:月~金(土・日・祝除く)9:00~18:00
〒700-0901 岡山市北区本町6-36 第一セントラルビル1F
株式会社キャリアプランニング 教育・コンサルティング事業部

弊社営業担当印

2018
CKS

CAREER PLANNING

厚生労働大臣許可番号

<有料職業紹介事業>33-1-010032
<労働者派遣事業>派33-010011



※Faxでのお申込みは24時間受付けております

<https://capla-kensyu.jp/>