

プレゼン上手でなくても、交渉が成立する

この  
話し方で

人を引き付け、  
心を開かせる

# 話術心得

次の方には  
お薦めです  
実力が身につく

1. 営業・販売・渉外部門などに所属し、対外応接をしなければいけないが、自身の話し方に自信がない、もしくは話すことが苦になっているビジネスパーソン
2. 小人数での対面での話し方から、大勢の聴衆への話し方まであらゆる話し方の基本を身につけたいと願っているビジネスパーソン
3. 上記のような部下・後輩を育成する手法を確認したいマネージャーやリーダー



この十数年で、日本人が獲得できるようになった情報量は700倍以上になったと言われます。ネットの普及により現代は超情報化社会となりました。

そんな中で、情報伝達・意思疎通・合意形成のためのコミュニケーションは、ますます重要度が高まっています。

一方で、世の中の多くのビジネスパーソンは、日々の業務にあたりより高度なコミュニケーションの実現を求められています。コミュニケーションのトレーニングを専門的に受けた人は少なく上達法に苦慮しています。

本講座では、言語コミュニケーションの中でも、特に「話す」ということに絞って考察し、どなたでもすぐできる改良のポイントを共有していただきます。

これは社内コミュニケーションにも有効ですので、営業・渉外部門の方以外にもご受講をお薦め致します。

## 実施要項

日時 ● 平成30年8月29日（水）午後1時30分～4時30分

会場 ● コラッセふくしま5階「小研修室」

受講料 ● 会員1名 4,000円 ※30年度無料受講券使用可  
非会員1名 6,000円 (テキスト代含む)

講師 ● 風土刷新コンサルタントオフィス ハセガワ 長谷川 孝幸氏

公益社団法人 福島法人会

〒960-8053 福島市三河南町1-20 Tel. 536-1291

振込口座／東邦銀行本店（普）23634

(振込手数料のご負担をお願いします)

Fax. 525-2311



## 「人を引き付け、心を開かせる話術心得講座」申込書

(会社業種： )

会社名				電話			
住所				FAX			
参加者	役職		参加者	役職			
無料受講券		名分を使用します	参加者		名分	円を	月 日銀行に振り込みます

※参加者多数の場合はコピーしてご使用下さい。

※個人情報の取り扱いについては、当会の事業活動以外の目的では利用することはありません。

プレゼン上手でなくても、交渉が成立する

この  
話し方で

人を引き付け、  
心を開かせる

# 話術心得

## 講座内容

1. 自身の説明力・説得力を知る
  - ①自己診断 ②説得力の源泉
  - ③「得意」と「上手」の区分
2. テーマとコンテンツと話者の関係
  - ①テーマとコンテンツの良し悪し
  - ②話者の良し悪し ③話の持っていく方
3. 話す際の基本技術
  - ①姿勢・表情 ②発声・発音
  - ③話法と言葉遣い
4. 話の整理
  - ①わかりやすい ②グタイテキ
  - ③3か5を意識する
5. 話し方と使うツール
  - ①紙の資料 ②ホワイトボード・黒板
  - ③スライド ④現物 ⑤トークだけ

まとめ

## 講師

風土刷新コンサルタントオフィス ハセガワ **長谷川 孝幸氏**



1971年生まれ。ユニ・チャーム株式会社、株式会社富士経済を経て、1999年より社員教育研修・公務員研修講師として活動。

「仕事におけるストレス、職場におけるストレスの軽減・排除のための手法の提供」をベースとし、「すぐわかる」「よくわかる」「必ず役に立つ」研修として企業・業界団体・商工会議所・法人会・官公庁・教育機関・医療機関・福祉施設などで登壇多数。

國學院高等学校落語研究会・学習院大学落語研究会出身、落語協会柳家小団治師に師事し話法を学ぶ。日本ほめる達人協会（ほめ達！）特別認定講師、日本語検定・日本語能力検定1級、漢字能力検定準1級。

お願い

- 既納受講料の返却はいたしません。当日不参加の場合は、代理のご参加をお願いします。
- お申し込みの方には、改めて通知しませんので、時間厳守のうえご参加下さい。
- コラッセふくしま駐車場（30分無料・100台）はありますが、込み合いますのでお早目にお出かけ下さい。（駐車料金のご負担をお願いします）