

対話力アップで  
効果的な商談・面談を進める  
スキルを学ぼう



演習中心  
だから、  
**即**  
身に付く

コーチングを最大限に生かした

効果的な

# 商談力・対話力UP講座

商談も面談も、目的をもって、相手と対話をします。しかし、実際には目的が達せられなかったり、予定時間をオーバーしたりと、思うような対話が進められないことが多々あります。

本講座では、効果的な対話を進めるためのシナリオ作成のヒントから、現場の対話場面で起こりうる事例をもとに、効果的な商談・面談の進め方を体験学習で学びます。

①信頼関係を築く環境づくり ②相手から話したくなる聞き方

③受けとりやすい伝え方 など、相手と関係性を築き、前に進むサポートをする、コーチングをベースとした講座です。

営業担当者の方はもちろん、部下育成の相談・面談、目標管理面談を担当するマネージャーの方々にも、ぜひ受講をお薦めいたします。

## 実施要項

日 時 ●平成31年2月21日(木) 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 (無料受講券は年会費請求書と一緒に同封)

講 師 ●(株)アライブ・ワン代表取締役 後藤 美香氏

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

定員  
54名  
申込みは  
お早目に

「コーチングを最大限に生かした、商談力・対話力UP講座」申込書

(会社業種： )

会社名				電 話		
住 所				F A X		
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。

コーチングを最大限に生かした

# 効果的な 商談力・対話力UP講座

## 講座内容

1. 商談力・対話力アップの前に  
～関わる側のマインドセット～
  - ①「言葉」の持つ影響力を知る
  - ②売れる「4つの不」売れない「4つの不」
  - ③相手に巻き込まれない&自分のモチベーションを継続する方法
2. 商談力アップのコミュニケーション（1）**演習**
  - ①安心感・信頼感を高める環境づくり
  - ②YESを引き出す質問力
  - ③共感・納得感を高める伝え方
3. 面談力アップのコミュニケーション（2）**演習**
  - ①商談・面談の前に
  - ②会話シミュレーションの作り方
4. 対話の深み・広がりを作るコツ**演習**
5. まとめ

## 講師

(株)アライブ・ワン代表取締役 **後藤 美香氏**



IT系OLを経て2001年独立。2004年アライブ・ワン設立。コーチングスキルを基盤とした人材育成指導、企業研修とそれに伴う業務改善コーチング、個人コーチング事業に従事。

質の高いコーチを東北に育てることをミッションとし、2時間の入門編から本格的なプロコーチ育成まで数々の公開講座を主宰。

官公庁、地方自治体職員、業界団体、企業、医療福祉機関などで、指導先は北海道から九州地方まで全国に及び、参加実践型研修は解りやすく実践的と定評がある。2015年「個性を認め合う社会づくり」を理念に、一般社団法人日本コミュニケーションカード活用推進協会を設立。コミュニケーションカードを使って自己理解他者理解相互理解を促進する活動も行う。国際コーチ連盟プロフェッショナル認定コーチ、日本プロコーチ認定評議会認定マスターコーチとして2001年よりコーチングをベースにした人材育成事業に従事する。

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）