

# 相手の共感を得て信頼を獲得する「伝える力」トレーニング講座

自社商品の説明、お客様との契約内容の確認、先輩への相談や上司への報告など、様々な場面で「伝える」機会が多くあります。正確に、正しく「伝える」ことで、会社や自己の印象はアップし、売上にも影響する「伝える力」を、演習を交えながら分かりやすく解説いたします。

**日時** 平成30年 **1月18日(木)** 13:30~17:00

**会場** 広島商工会議所 2階 202号室  
 広島市中区基町5-44 ※駐車場・駐輪場はありません。

**対象** 若手社員、コミュニケーション力を上げたい方など

**参加料** 会員(広島商工会議所) 5,140円、一般 10,280円  
 ※テキスト代・消費税を含みます。

## 申込方法

参加申込書によりFAXまたは郵送にてお申込みください。講座実施日の2週間前より順次、受講証と請求書を参加者にお送りいたします。ご送付いたします請求書及び振込用紙により、指定期日までに本所あて参加料をお振込みください。※会場定員数に到達次第、申込受付を終了いたしますので、お早めにお申込みください。

## 講師

(株)クレスコパートナーズ  
 パートナー講師  
**加藤 智恵美** 氏



### ◆プロフィール◆

大手洋書店(初の女性営業職)、イベント企画会社、研修会社(インストラクター・マネジャー)を経て、大手研修会社専属講師となる。ビジネスマナーをはじめ、プレゼンテーション、コーチング、コミュニケーション指導を得意とする人気実力派講師。単なるスキルを伝達する役割としての講師ではなく、研修を通して、勤労意欲、自己への気づき、気配り等を誘発できるようなヒューマニズムのある講師を目指す。明朗快活でパワフルな表現力を持つ。

### ◆コミュニケーションのゴールは「信頼」

- ・「信頼」を獲得するための鉄則！
- ・コミュニケーションサイクルを知ろう

### ◆信頼を獲得するコミュニケーションサイクルとは

- ・コミュニケーションサイクルのバックボーンは「論理」と「感情」
- ・3つのステージ 聴く～考える～伝える

#### 【第1ステージ 聴く】

1. コミュニケーションの環境整備
  - ・効果的なポジショニング
  - ・攻めのアングル変更
2. 「傾聴」は五感をフル活用
  - ・「聴く」のは耳だけと思いませんか？
  - ・共感を示して相手の心をグッとつかむ
  - ・デキル人は使っている3つの「あいづち」
3. 効果的な質問で理解を深める
  - ・共感+CCO質問法で相手の心を開く

#### 【第2ステージ 考える】

- ・相手に合わせて情報の出し方を工夫する
- ・混乱した時こそ！考えをまとめる時のポイント

#### 【第3ステージ 伝える】

- ・「信頼」されるための伝え方10ヶ条
- ・声の表情、伝える速度で印象が変わる
- ・わかりやすく、説得力を高める2つの話法

## 質疑応答

## お問合せ・お申込先

広島商工会議所  
 中小企業振興部人材開発チーム 田上(たがみ)  
 〒730-8510 広島市中区基町5-44  
 TEL(082)222-6691 FAX(082)222-6006  
 E-mail: [hiroshima@hiroshimacci.or.jp](mailto:hiroshima@hiroshimacci.or.jp)

FAX 082-222-6006 相手の共感を得て信頼を獲得する「伝える力」トレーニング講座 参加申込書 (HP)

会社	名称			
	所在地	〒 -		
	TEL	( ) -	FAX	( ) -
	ご担当	※ご記入がない場合、参加者に受講票・請求書を発送いたします		
	業種			
備考	会員(広島商工会議所) ・ 一般(該当を○印)			

氏名	所属部署	役職
参加料(@ 円) × (名) = (¥ 円)		