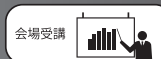


会話や雑談が苦手で他者と関係を深められない方へ



信頼関係をつくり、対人関係も楽にする

「会話(雑談)力」アップ研修

と き

2025年 3月 12日(水) 9:30~16:30

開催形式

会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

対象者

●会話(雑談)力を上げたいすべてのビジネスパーソン

研修の目的

- ① 会話や雑談が苦手で円滑にコミュニケーションが取れない苦手意識を払しょくする
- ② 自分の性格を変えたり無理して話を盛り上げることなく「信頼関係が構築できる会話(雑談)」のスキルを磨く
- ③ 上記により、社内外の誰とでもさして苦もなく自然に近い状態で会話(雑談)ができるようになる

自然体のまま会話(雑談)力が確実に上がる方法を習得できます！

- 営業で初めてお客様とお会いした時、雑談が苦ですぐに商談を始めてしまい、その後お断りされることが多い...
- 管理職の立場にいるが、普段仕事以外で部下と会話(雑談)をしないことから本音で話し合える関係性を作れていない...
- 仕事の質や成果向上のために会話(雑談)のスキルを身につけて社内外の人間関係を良くしていきたいが、何をどうしたら良いのか分からないので困っている...

このようなことはございませんか？ その理由として、近年、ITが企業社会に浸透してきたことに伴い、多くの企業でリモートワークやオンラインでの打合せ・商談の機会が増加し、その結果上司・部下・取引先と対面で会話(雑談)する量がコロナ禍以前に比べて減少してしまったことが大きいようです。

◆「会話(雑談)力」が上がると、相手と心を通わせた交流が増え、良好な人間関係をつくることができます！

会話(雑談)が苦手な方は対面でのコミュニケーションを本能的に避ける傾向にあります。その状態のままでは当然会話(雑談)力が磨かれることはありません。一方で、会話(雑談)力のある方は、苦手な方が会話(雑談)をしていない間も会話(雑談)の経験を積み重ねていますので会話(雑談)力は更に上がっていきます。

その結果、コロナ禍以降のオンラインを取り入れた新しい生活様式では「対面での会話量の減少&会話(雑談)力不足の人の増加」によって、会話(雑談)力の高い人は「顧客との信頼関係づくり」や「上司・部下との関係性の改善」などのコミュニケーション能力が求められるあらゆる場面でコロナ禍以前と比べてますます相対的に優位に立つことができます。

◆ 会話(雑談)が苦手にもかかわらずトップ営業にまで上りつめた講師が
“無理して自分の性格を変えることなく”会話(雑談)力を磨き上げる方法を伝授します！

とはいえ、会話(雑談)が苦手な方であっても、仕事を続けていく以上、会話(雑談)力の改善や向上には一日でも早く向き合わないといけない問題です。

そこで本研修では、会話(雑談)が苦痛だったにもかかわらず、リクルートの営業職という高いコミュニケーション能力が求められる業界でトップ営業にまで上りつめた講師が、どのようにして弱点を強みに転化できたのか、「そこに至るまでの様々な工夫や日々の実践ポイント」を参加者の皆さまに分かりやすくお伝えし、演習を通して実践スキルを習得していただきます。

研修では、

- ✔ 無理して自分から話すことなく、心地良く会話(雑談)ができる「場」のつくり方
- ✔ 相手から心を開いて話してもらい、自分との会話に満足してくれる「3つの質問」の使い方
- ✔ 自分の思いをさりげなく伝えて「関係性を深める(好感度を上げる)」会話(雑談)のしかた
- ✔ 「コミュニケーション上手 ≡ 会話上手」という間違った思い込みの除去

といった、実践的ですぐに使える会話(雑談)の武器を伝授いたします！

本研修により会話(雑談)力が磨かれれば、これまでとは打って変わって、社内では上司や部下との連携・協働をスムーズに進めていけるようになり、社外では更に顧客とより良い関係を築いていくことができ、新しい契約や受注拡大が期待できます。

会話(雑談)力によって対人関係をより良くして仕事と人生で明るい未来を手に入れたい方は、ぜひこの機会にご参加ください。

◆ 研修プログラム（9:30～16:30）

1. 会話（雑談）が苦手な人にありがちな「思い込み」を捨てよう！

（1）面白い話で盛り上げなければいけない？

（2）しゃべりがうまくなければいけない？

（3）豊富な知識と経験が必要か？

（4）会話（雑談）は意味がない会話？

（5）会話（雑談）はセンスで、学ぶものではない？

2. 会話（雑談）の目的と効果

（1）自分への不信が払拭できる

（2）親しみやすさをアピールできる

（3）好感度をアピールできる

（4）素直さをアピールできる

（5）好意を表現できる

3. 誰でも会話（雑談）がうまくなる5つの基本

（1）相手に話をしてもらう方法

（2）共通の話題で話を進める方法

（3）相手が主役の話題を探す方法

（4）過去的话题を切り出す方法

（5）相手に教えてもらう方法

4. 質問&リアクションで会話をラクにする！

（1）すべての会話は質問から始まる

（2）質問を予告しよう

（3）「無言」のリアクションを憶えておこう

（4）「沈黙」の上手い使い方

（5）「欲しがる」だけで相手は喜ぶ

（6）マスク越しの会話で気を付けたいこと

5. シーン別会話（雑談）の攻略法

<シーン1> 営業でお客様が年長者の方だった時

<シーン2> 気難しい上司と二人だけで出張した時

<シーン3> 口下手な部下からうまく話を引き出したい時

6. アクションプラン

（1）自己アピールで雑談をどう使うか？

7. 研修のまとめ

・全体の振り返り、質疑応答、講師講評

講師

中産連パートナー講師

会話（雑談）力コンサルタント

小さい頃から極度の人見知りで、学生時代はクラスで一番無口な性格ながらも、大学卒業後に一部上場の精密機器メーカーに営業職として入社。無口な営業でありながらも顧客の信頼をしっかりとつかみ、支店長時代に全国支店売上トップを実現。その後、リクルートに転職。社内でも異色の無口な営業スタイルを貫き、入社後半年で営業達成率全国トップになる。起業後は、営業パーソンやビジネスパーソンに営業研修・コンサルティングを行う中、近年は他者との良好な関係づくりのための「大人の会話（雑談）力」アップ研修を行う機会が増えている。物静かな語りかけ、受講者を優しく巻き込んでいく研修スタイルは、“心地良く話に引き込まれる”、“知っていそうで実は知らない目からウロコのスキル”など幅広く支持され、抜群のリピート率を誇る。「会話（雑談）力」「営業」「コミュニケーション」に関する著書は延べ15冊を超える。

信頼関係をつくり、対人関係も楽にする「会話（雑談）力」アップ研修（3／12）

参加要項／参加申込書

参加費（1名様）

	中産連会員	中産連会員外
セミナー受講のみ	36,300円（消費税込）	41,800円（消費税込）
フォローアップ（事後行動支援）付き★	42,900円（消費税込）	48,400円（消費税込）

申込方法

●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。（<https://www.chusanren.or.jp>）
申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。
●FAXでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。
●フォローアップ（事後行動支援）を希望される方は下記申込書の欄に「レ」を入れてください。
※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。

受講までの流れ

<会場受講の場合>
受講票と請求書を開催日の約2～3週間前に申込責任者宛へ郵送します。
<オンライン受講の場合>
①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスコード」をメールにてご案内します。
②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。
【オンライン受講の注意事項】
配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。
接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。
IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外の使用はお断りします。
研修の撮影・録音は固くお断りします。

キャンセルについて

お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。
・会 場 受 講 の 場 合 ： 開催日の前日（土日祝日を除く）・当日・・・・・・・・受講料の100%
・オンライン受講の場合 ： テキスト発送後（開催日の約1週間前）・・・・・・・・受講料の100%
※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。

申込み・問合せ先

一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 小橋川
〒461-8580 名古屋市中区白壁3-12-13 TEL：052-931-9824 e-mail：kohashikawa@chusanren.or.jp

会社名

〒

所在地

TEL

FAX

参加形態	フォローアップ（事後行動支援）を希望（✓）	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名（フリガナ）	年齢	E-mail アドレス
☐ 会場 ☐ オンライン					
☐ 会場 ☐ オンライン					
☐ 会場 ☐ オンライン					

申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名（フリガナ）	E-mail アドレス

会社概要

業種（主要製品名）

資本金

従業員数

中部産業連盟会員（○印をお付けください）

会員 ・ 会員外

今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供（郵便、メール、FAX等）においてのみ使用致します。
詳細は当連盟HP(<http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html>)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にシ点のご記入をお願い致します。
☐ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない

一般社団法人 中部産業連盟

中産連

FAX 0120-342-340

マネジメント研修事業部 小橋川 行
セミナーNo.2835