

对您客様、対上司・部下とより良い人間関係を築きたい方へ



一般社団法人 中部産業連盟
中産連

オンライン受講
(Zoom)



価値観の違う相手と信頼関係をつくる



「雑談力」アップ研修

と き

2021年 9月 14日(火) <1日研修 10:00~17:00>

開催形式

オンライン開催 (Zoom)

ご参加
いただきたい方

● すべてのビジネスパーソン

※その中でも

- 「営業」でお客様との関係性をより良くする会話のスキルを身につけたい方
- 「部下」との関係性をより良くし、部下にのびのび仕事をしてもらいたいリーダーの方
- 「上司」との関係性をより良くし、ストレスなく仕事をしたい部下の方

「心の距離が一気に近づく」「関係性が良くなる」雑談のスキルをお伝えします！

- ☑ 営業でお客様と商談など単刀直入な話ばかりしてしまい、ざっくばらんな話ができず、いまいち信頼してもらえない・・・
- ☑ リーダーという立場にいるものの、社内でざっくばらんな会話を増やせず、本音で話しあえる関係性や風土が作れていない・・・
- ☑ 上司(部下)と仕事の話しかできず、いざという時に親身に相談できて頼り合える良質な関係が築けていない・・・
- ☑ 雑談のスキルで社内外の人間関係を少しでもより良くして、仕事の質や成果向上につなげたい。

近年、社内外での人との関係性が一昔に比べて希薄になったとよく言われています。なぜそう言われるのが多くなったのでしょうか？
もちろん様々な要因がありますが、代表例として上司と部下、取引先とのざっくばらんな会話、つまり雑談が減ったからだと言われています。

◆「雑談力」がある人は本音のコミュニケーションがとれる機会が増え、仕事で優位なポジションに立つ可能性が上がる！

もともと雑談することが苦にならない方は問題ありません。しかし、雑談が苦手な方は、対面でのコミュニケーションを取る機会を避け、日常生活や仕事の中で対面で話す機会を意図的に減らしている傾向があります。それゆえ、「雑談力」が一向に磨かれないうまま時間だけが過ぎ去ってしまいます。

「雑談力」の足りない人が近年増えたと言われる中、もし「雑談力」が身につけば、それだけで相手の心を開き本音でコミュニケーションがとれるようになる機会が増え、「営業でのお客様との信頼関係づくり」や「部下や上司との人間関係の改善」など、「コミュニケーション力が求められる様々な仕事」で大きく優位に立つことができます。

◆ 雑談が苦手だった元トップセールスが楽に「雑談力」を上げるコツを伝授し、状況別の演習で応用実践力を磨きます！

今、雑談が苦手だとコンプレックスを持っている方が、このまま何も学ばずして「雑談力」が上がることは残念ながら永遠にありません。でも、ご心配は無用です。本研修では、雑談が苦手だったにもかかわらず、リクルートというハイレベルなコミュニケーション能力が求められる企業の営業職でトップになった方が講師を担当します。

研修の中では、

👉 初めて会う人や話しにくい人と話す時の「会話の弾ませ方」

👉 会話を盛り上げる「話の振り方・聴き方」

👉 “話しやすい” 雰囲気をつくる方法

👉 雑談上手な人がやっている「話材」の見つけ方

などを始めとしたあらゆる「雑談の武器」をお伝えします。

本研修により、「雑談力」が磨かれれば、営業においてはこれまで以上にお客様との関係性を深めることができ、更なる契約や受注拡大が確実にありますし、上司や部下とのコミュニケーションや仕事の連携がこれまで以上にスムーズになります。

対人関係を良くして、仕事で高い成果を出したい方はぜひご参加ください。

価値観の違う相手と信頼関係をつくる「雑談力」アップ研修

講師

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。明治大学卒業後、一部上場の精密機器メーカーに入社し、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で入社10カ月目で営業達成率全国トップになる。1994年創業。現在は、営業マ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「雑談力」アップの研修を多く行う。静かな語り口で諭すように伝える研修スタイルは、多くの受講者から幅広く支持され、抜群のリピーターを誇る。「雑談力」「営業」「コミュニケーション」に関する著書多数。

◆ 研修プログラム

1. ウォーミングアップ 2. まず、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) シャベ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) 雑談は意味がない会話? (5) 雑談はセンスであり、学ぶものではない? 3. 雑談の目的と効果 (1) 「自分への不信」を払拭できる (2) 「親しみやすさ」をアピールできる (3) 「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 4. 誰でも雑談がうまくなれる! 5つの基本 (1) 相手にしゃべってもらう ヘアワーク (2) 共通の話題を使う	(3) 相手が主役の話題を探す ワーク (4) 過去の話から聞く (5) 相手に教えてもらう 5. 質問&リアクションで会話をラクに続ける (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」の上手な使い方 (5) 「欲しがる」だけで相手は喜ぶ 6. シーン別雑談の攻略法 ワーク (1) 営業でお客様が年輩の方だった時 (2) 気難しい上司と二人で出張した時 (3) 口下手な部下と接する時 7. アクションプラン ・自己アピールで雑談をどう使うか? 8. 研修のまとめ
---	--

価値観の違う相手と信頼関係をつくる「雑談力」アップ研修(9/14) 参加要項／参加申込書

参加費 (1名様)	中産連会員30,800円(消費税込) 中産連会員外36,300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。 ●ファックス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。 ※オンライン受講の場合は参加者のメールアドレスが必要です。必ず参加者のメールアドレスをご記入ください。 ※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	① 開催日の約1週間前になりましたら、参加者宛に「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。 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 マネジメント事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9824 FAX0120-342-340 e-mail : seminar@chusanren.or.jp

会社名

〒

所在地

TEL

FAX

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

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	今回ご記入いただく個人情報、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(https://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レ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
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外		