

「上手なコミュニケーション」コース

上手なコミュニケーション	1. 人との良い関係、自己主張の発揮が出来る 2. 部下との良好なコミュニケーションが作れる
概 要	テキスト3冊、添削3回、質問3回、期間3か月
1冊目「上手なコミュニケーション」 ①見た目は大事 ②話し上手 ③聴き上手 ④好感度を上げよう	話し上手聞き上手な人になることを目的にします。話し上手とは自己満足でなく、相手満足です。相手が自分をしっかり理解できたことが話し上手です。 聞き上手とはしっかり聞いてやることではない。相手が言わんとすることを十分理解してやることです。このように話し上手、聞き上手になるためのテクニックを身に着けます。
2冊目「自己主張・プレゼン」 ①積極的自己アピール ②プレゼンテーションの極意 ③情報の活用で人を動かす ④会議は踊らない	折角高い技術を持っても相手に上手く伝えられないと、その技術を十分発揮することができません。人にプレゼンする場合、相手が一番聞きたい部分に集中させなければ単に発表に終わってしまいます。相手を驚かすには注目に値する情報を持っていること、自分の技術、情報をプレゼンし、自分がやりたいことをはっきり伝える技術を身に着けることです。
3冊目「リーダーコミュニケーション」 ①リーダーの素質を手に入れる ②振り向かせる ③部下のモチベーションUP ④苦手な人からの脱却	リーダーは皆から注目され続ける存在でなければ存在する意義が無い。重要なのは「聴く力」を持つことです。相手の意見を聞く、相手の真意を知る、相手のやる気度を理解するなど組織メンバーの心の中を理解することです。 そうして、自分の考えを明快にすることです。自分の考えを組織メンバーに分かりやすく話し行動につなげるように伝える力を持つことによりリーダーとして自信につながります。相手の心の窓が開けばそれは大きな力となります。

お問合せ

アップ経営コンサルタント株式会社

電話 03-5651-0702 Fax 03-5651-0703

東京都中央区日本橋浜町2-61-6

詳細は <http://upkei.jp/>