コミュニケーションが得意な人は良好な関係を築き、仕事や生活の中でよりよい成功を収めることができるでしょう。

❖ コミュニケーションスキルよりも、専門知識を身に付ける方が大切だと思っていませんか。また、コミュニケーションができる人は、とにかく会話量が多く、社交的な人に限られていると思っていませんか？
❖ 説得力や影響力の高いコミュニケーションや効果的なコミュニケーションスキルを身に付けるための秘訣を知りたくありませんか？
❖ 仕事上の衝突（コンフリクト）を解消し、説得力や影響力の高いコミュニケーションを通して、上司や同僚、部下と良好な人間関係を築きたいと思いませんか。

⇒コミュニケーションの基本ルールを理解して、継続的に練習していれば、誰でもコミュニケーションを向上させることができます。本研修は、①コミュニケーション能力を知ること、②効果的なコミュニケーションの秘訣を理解すること、そして、③他者を理解することを学習します。これらができれば、よりよい人間関係を構築することができ、仕事や人生の中でよりよい成功を収めることができるはずです。

説得力向上コミュニケーションスキル研修 (2日間)

～自信を持ってコミュニケーションを取り、効果的に説得し、前向きな影響を与える～

時間・場所

ホーチミン 2022年7月4日 – 5日（月、火）

- 時間: 8:30 ~ 16:30
- 場所: The National Assembly Guest House-HCMC
  165 Nam Ky Khoi Nghia, Ward 7, District 3

ハノイ 2022年7月11日 – 12日（月、火）

- 時間: 8:30 ~ 16:30
- 場所: 12F, Indochina Plaza Hanoi
  241 Xuan Thuy, Cau Giay Dist.

対象者

スタッフ、チームリーダー、マネジャー

概要

【言語】 ベトナム語

【受講料】 **5,000,000 VND/人（VAT 除く）**
※特別割引：1社2名以上申し込みの場合 は 5% OFF、5名以上の場合は 10% OFF
（ホーチミンとハノイ会場は区別）

【実施形式】 **オフライン**で実施しますが、オフラインで実施できない場合は、**オンライン**で実施します。

【定員】 25名（定員になり次第、申込受付を終了致します。予めご了承下さい。）

【申込方法】 添付「Application form」にご記入の上、Eメール (training-vn@aimnext.com) にてお送り下さい。

講師 – Ms. T. D. Châu

- ホーチミン市人文社会科学大学（学士）を卒業。BetterWork Vietnam、Business Edge、PPP-GIZといった国際トレーニングプロジェクトにおいて、トレーナーとしての研修に参加した。
- マーケティング、セールス、小売、および製造業界での23年以上の勤務経験を持つ。そのうち、シニアマネージャーとしてサプライチェーン管理、販売、マーケティング、カスタマーサービスの分野で10年以上の経験を持つほか、人材開発部のマネジャーおよびトレーニングスペシャリストとしても14年経験する。
- 専門分野：マネジメントスキル、リーダーシップスキル、カスタマーサービス、セールススキル、自己啓発スキル、感情コントロール、ポジティブ・シンキングなど。

狙い

- 自信をもってコミュニケーションができるようにするため、コミュニケーションの定義や、基本を理解する。
- 分かりやすく、明確に、具体的にメッセージを伝える。適切な質問、優れた傾聴力、効果的なフィードバックをするためのノウハウを学習する。
- 効果的にコミュニケーションスキルを応用して、職場で周囲との交渉や衝突（コンフリクト）をマネジメントすることができるようにする。

内容

第1章. コミュニケーションの概念と基礎
1.1 コミュニケーション力を正確に理解しよう。
1.2 効果的なコミュニケーションの基礎とは
1.3 相手と繋がるコミュニケーションの4つ原則

第2章. 基礎コミュニケーションスキル

2.1 良い印象で自信を持って始めましょう
- 第一印象（服装ー挨拶）
- 3Vの法則（Verbal: 言語、Vocal:聴覚、Visual:視覚）

2.2 質問スキル
- 質問の目的
- 質問の種類（オープン／クローズド・クエスチョン）
- 質問のポイント

2.3 傾聴スキル
- 傾聴のレベル
- LACE法（Listen, Acknowledge, Check, Enquire）
- 傾聴のポイント

2.4 伝達・フィードバックスキル
- ホール・パート法（結論→詳細→結論）
- THINKの法則
- フィードバックのポイント

第3章. 仕事にコミュニケーションスキルを応用する
- 自己開示
- 相手中心の原則
- コミュニケーションにおいて説得力・影響力を与えるPSBモデル（Problem:問題、Solution:解決策、Benefit:利益）
  - 上司・部下・同僚を説得するには
  - パートナー・業者と交渉するには
  - 部下にモチベーションを与えるには

第4章. 1カ月間のアクションプラン

※内容は若干変更となることがございます。

企業内研修をご希望等の場合は、下記に記載の連絡先まで直接お問い合わせ下さい。

AIMNEXT

AIMNEXT VIETNAM CO., LTD.
Head office: 2F, Nam Giao Bldg 1, 261-263 Phan Xich Long, Ward 2, Phu Nhuan Dist., HCM city.
Rep. Office: Ground Floor, AC Building, Lane No.78, Duy Tan St., Cau Giay Dist., Hanoi

TEL: (028) 3995 8290
Email: training-vn@aimnext.com
URL: www.aimnext.com.vn
In charge: Mr. Nojiri Kohei (Japanese)
Ms. Ho Giao (Vietnamese & English)