

# 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ます。

- ❖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ます。

## 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

オンラインセミナー★ 2021年7月22日-23日 (木-金)

- 時間： 8:30 ~ 16:30
- 特別オファー：オンライン研修に参加した方は次の同じ研修内容で無料でご参加できます。

### 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】 4,600,000 VND/人  
(3回ランチ付き、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
- 【実施形式】 オンラインで実施します。  
25名（定員になり次第、申込受付を終了致します。）
- 【定員】 予めご了承下さい。）
- 【申込方法】 添付「Application form」にご記入の上、Eメール又はFAX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 – 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。

TEL : (028) 3995 8290 / FAX: (028) 3995 8289  
Email : training-vn@aimnext.com  
URL : [www.aimnext.com.vn](http://www.aimnext.com.vn)  
In charge 容: Mr. Nojiri Kohei (Japanese) います。  
Ms. Bui To To (Vietnamese & English)

AIMNEXT

AIMNEXT VIETNAM CO., LTD.

2F, Nam Giao Building 1,  
261-263 Phan Xich Long, Ward 2, Phu Nhuan Dist., HCMC