

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
○	×	×

言語化が身につく 「話す・伝える力」トレーニング講座

講座時間／受講料

10:00～16:30（1 日間）／会員 1 名:21,450 円（税込）、一般 1 名:42,900 円（税込）

講師名

ヴィタミン M 代表取締役 鈴木 真理子 氏

対象

- ・若手社員・中堅社員・リーダー
- ・報連相や説明、会議、業務指導などで、わかりやすく話したい方
- ・論理的で説得力のある伝え方を学びたい方

ねらい

言語化は、仕事をするうえで必須スキルです。アイデアや意見、情報などを整理し、言葉にしてわかりやすく伝える技術を身につけると、社内外の人との意思疎通がうまくいきます。チームの仕事は捗り、お客様の期待に応えられ、会社の利益に貢献できるでしょう。

本講座では、わかりやすく伝えるためのさまざまなテクニックと手法を紹介します。ワークやトレーニングを繰り返すため身につけやすく、講座終了後すぐに実務で活用できます。伝え方のコツをつかめば、どなたでもチャンスが広がります。話しベタな方も、これまで自己流でやってきた方も、本講座を機に「伝える」を「伝わる」に変えましょう。

講座カリキュラム

- | | |
|--|---|
| <p>1. 言語化の重要性</p> <p>（1）言葉にして伝えることの重要性</p> <p>（2）言語化できる人のメリット</p> <p>（3）聞き手ファーストを忘れない</p> <p>2. 言葉選びと話の組み立て方</p> <p>（1）【ケース】こんなシーンであなたなら何て言う？</p> <p>（2）言葉の引き出しをたくさんもつ</p> <p>（3）語彙力を高める方法</p> <p>（4）話の組み立てには「型」がある</p> <p>①テーマや目的、ゴールを先に伝える</p> <p>②全体から部分へ展開する</p> <p>③結論先行 PREP 法（結論→理由→具体例→まとめ）</p> <p>④並列にはナンバリング</p> <p>⑤5W3H</p> <p>⑥事実と意見は分ける</p> <p>⑦抽象的でなく具体化する</p> <p>⑧漏れなくダブリなく</p> <p>3. 相手を惹きつける伝え方</p> <p>（1）オープニングとクロージングの鉄則</p> <p>（2）共感が生まれ記憶に残りやすくなるストーリーテリング</p> <p>（3）質問の仕方、質問の答え方</p> <p>（4）体験！アイスブレイクの効用を知る</p> | <p>4. 伝わる声・表情・立ち振る舞いのポイント</p> <p>（1）「非言語」コミュニケーションも磨く</p> <p>（2）はっきり・ハキハキ・発声練習</p> <p>（3）やわらかい表情の作り方</p> <p>（4）視線のポイント</p> <p>（5）ジェスチャーの効果的な活用</p> <p>（6）姿勢で気をつけたいこと</p> <p>（7）【ワーク】お互いの印象をフィードバック</p> <p>5. 総合演習① ミニプレゼンテーションに挑戦</p> <p>（1）準備と成功は比例する</p> <p>（2）OK 原稿とNG 原稿の違い</p> <p>（3）絶対に口にしてはいけない NG ワードとは</p> <p>（4）時間内におさめるテクニック</p> <p>（5）【ワーク】「ロジカルプレゼンシート」作成</p> <p>（6）【発表】メンバーに 3 分間で伝える</p> <p>（7）【討議】質疑応答と相互アドバイスタイム</p> <p>（8）あなたの話し方「強みと改善点」を整理する</p> <p>6. 総合演習② 建設的な会議を開く</p> <p>（1）話の聞き方も大切</p> <p>（2）【ワーク】よい聞き方と悪い聞き方</p> <p>（3）受容と迎合の違いとは</p> <p>（4）【討議】メンバーと会議に挑戦</p> <p>（5）会議の貢献度をセルフチェック</p> |
|--|---|