

スキルの不足をお感じの方、今後高めたいとお考えの方、是非ご参加下さい！

# 自分を輝かせる コミュニケーションスキル向上セミナー ～お客様に好かれる社員になろう～

**対象者** 社内外において人前で話す機会のある方  
プレゼンテーションであがってしまう方  
顧客との商談が長引いてしまう営業担当者  
これからスキルを磨く必要のある方、現在のスキルを見直したい方

**平成23年2月16日(水)**  
(9:30～16:30)

**場所:Wajima十番丁ビル 5F 会議室**  
(和歌山市十番丁19)

**受講料: 8,000円/人(会員)**  
**12,000円/人(会員外)**

**※昼食付**

このセミナーでは、コミュニケーションスキルの中でも、プレゼンテーションなど人前で話すスキルや、営業・商談などのシーンで役立つ力を習得する講義を行います。自分の話し方を客観的に捉え、相手にどのような印象を与えているかを分析し、改善します。自分では人前で話すのが苦手と感じている方、営業中にお客様が不安になる言動を無意識にしてしまうと感じている方、センスや性格の問題と諦めずに、正しい知識や話し方を知り、苦手から特技になるようスキルを磨きましょう。



講師

**中村 達也 氏**

株式会社あさひ C&COoffice  
代表取締役

1956年和歌山市生まれ  
1979年北九州大学商学部経営学科卒業  
株式会社 紀陽銀行 入行  
入行後は営業店と本部を交互に経験。  
コーチングやファシリテーション、リーダーシップを学んだ後、本部の室長や営業店の支店長を歴任。  
2009年同行退職。  
退職後は㈱あさひ C&COoffice を設立し、コーチングの専門家として活躍中。

**プログラム**

1. オリエンテーション
2. 好印象を与えるには
  - ・第一印象が勝負の分かれ目
  - ・人は何故人前に立つと「あがる」のか
3. 自らをプレゼンテーションする
  - ・自分を紹介する<実習>
4. 聴くから入るコミュニケーション
  - ・人は他人の話は聴きたくないが、自分の話を聴いてくれる他人の話は聴く
5. 相手のニーズを聴きだす
  - ・まず、聞き切りましょう<実習>
6. まとめ

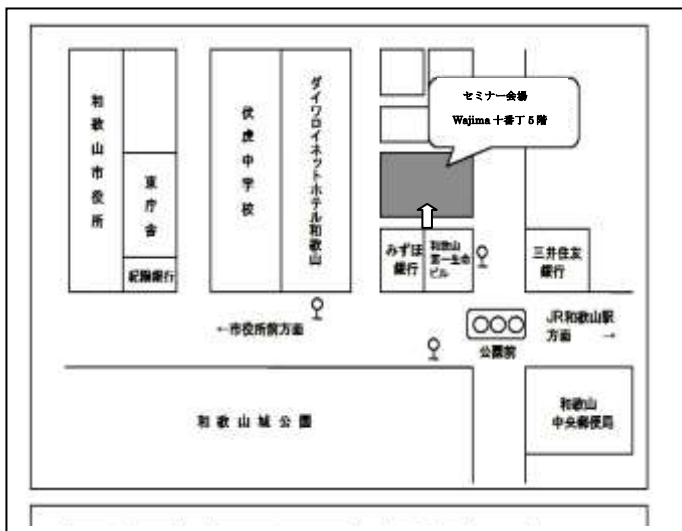
「コミュニケーションスキル向上セミナー」(2月16日)参加申込書

会社名		
参加者 所属・役職	参加者 氏名	
受講料	①当日持参 ②銀行振込	受講証明書の発行 要 ・ 不要
ご連絡担当者		TEL

※振込先 紀陽銀行 本店営業部 普通預金No.45306 和歌山県経営者協会

※受講者の都合により、当日セミナーを欠席される場合は、できる限り代理の方の出席をお願いいたします。なお、欠席されましても受講料をご請求申し上げますのでご了承ください。

※お預かりした個人情報については、当協会の個人情報保護管理規定に基づき、安全かつ適正に管理させていただきます。



- 【注】
- ・ 駐車場はございませんので、お車でお越しの際は、近隣のパーキングをご利用ください。
  - ・ 会場の Wajima 十番丁ビルには矢印(南側入口)からお入りください。

〈お問合せ先・お申込先〉

和歌山県経営者協会

〒640-8152 和歌山市十番丁19 Wajima 十番丁3階

(電話073-431-7376 FAX073-422-0416)