

～提案が通る伝え方のポイントを習得～

説得を納得に変える!

「伝わる」提案力強化セミナー

対象

- ・上司や社外の関係者に対して、自分の提案が上手く伝わらない、通らないと感じている方
- ・自分の考えを論理的に整理し、道筋立てて説明するのが苦手な方
- ・伝える力・説得力・説明力を強化したいと考えている方

本セミナーのねらい

社内外で自分の考えや想いを相手に伝える場面が多々あります。そんな時、コミュニケーションの壁を感じることはありませんか？

「自身の提案が通らない」

「上手く伝えつつも相手も納得してくれない」

「理解・共感だけでなく、賛同を得たい」

本セミナーでは、相手の承認を得るために必要な「聴き手の理解」「ストーリーの作成」「伝え方」のポイントを押さえます。その上で実践的なロールプレイングを行うことで再現性を高めることができます。

開催日時

各回とも 10:00～17:00

2026年 9月 8日(火) 東京会場

2027年 2月26日(金) オンライン

講師

尼崎 真実氏

株式会社ビジネスプラスサポート
人財育成プロデューサー

参加料(税込)

法人会員：68,200円/1名

会員外：80,300円/1名

※参加料にはテキスト（資料）費が含まれています。

※昼食の提供はございません。（各自でご用意ください。）

※法人会員ご入会の有無につきましては以下URLにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>

※お申し込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえお申し込みください。

プログラム

10:00

1 「伝わる」とは 相手が「納得」して受け入れること

- (1)「伝わる」とは
- (2)過去の事例から納得を得られた原因・背景を考える

ワーク

- (3)伝わるまでのプロセス
- (4)何のために納得を得る必要があるのか？

2 聴き手を理解する

- (1)聴き手の状態を理解する
 - (2)聴き手自身を深く知る
- ワーク
- (3)相手の真意をつかむ3つの力
 - (4)アクティブリスニングマインドで相手に向き合う
 - ・非言語によるアクティブリスニング
 - ・言語によるアクティブリスニング
 - (5)相手の状態を考える

ケーススタディ

17:00

3 承認ストーリーを作成する

- (1)自然な形でどう伝えていくか
- (2)筋道立てて物事を考える
- (3)考えられる問いの洗い出し

ワーク

- (4)相手の知りたいことと重要度から順番を決める

ワーク

4 筋道立てて伝える力

- (1)論理的に組み立てる
 - ①PREP法
 - ②ホールパート法
- (2)ロールプレイング実践

ワーク

5 相手を巻き込んで成果を出すために

- (1)相手に巻き込まれたいと思われる人になる
- (2)「巻き込む」ための4つのステップ
- (3)行動宣言

※プログラム内容・スケジュールは変更することがあります。

申込・
セミナー詳細は

JMA152616

検索 



 経営革新を推進する
一般社団法人日本能率協会

Email : kaisou@jma.or.jp TEL : 03-3434-1955

◆裏面も
ご覧ください⇒