

相手の心を動かすために必要な伝え方のスキルを体得する

説得を納得に変える！ 「伝わる」提案力強化セミナー

会 期 2024年10月16日(水)
2025年 2月18日(火)

開催形態 オンライン (Zoom)

対 象

- 上司に対して自分の提案が通らないと悩んでいる方
- 筋道立てて考え、伝えるのが苦手な方
- 社外で提案をする機会が多い方

講 師 尼崎 真実
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

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」「上手く伝えつもりでも相手が納得してくれない」

「理解・共感だけではなく、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。

プログラム

<昼休み 12:00~13:00>

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

※プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。

説得を納得に変える！「伝わる」提案力強化セミナー

講師紹介（敬称略）

尼崎 真実

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

営業やサービス業、多様な教育現場で培った「聴く」「整理する」「伝える」スキルを武器に、「その人らしさ」を最大限に発揮できるような関わりを重視した研修が持ち味。特別な配慮を必要とする方、それぞれの長所や個性をどう仕事に活かすかを、具体的にわかりやすく「見える化」するコンサルティング業務には定評がある。
人・仕事・環境・組織を多角的に捉えることで、全ての「点」を「線」に、線を「輪」に紡いでいけるような支援を目指している。

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 152616** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。
TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料（消費税込）

一般社団法人日本能率協会法人会員	68,200円/1名
上記会員外	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。

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

※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認、ご同意のうえお申し込みください。

オンライン受講の方法

- ・オンライン会議ツール「Zoom」で配信します。
事前に接続テスト (<https://zoom.us/test>) にアクセスいただき、動作をご確認ください。
 - ・1申込につき1名様をご受講ください。(著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けしません)
 - ・ビデオオンできる環境をご用意ください。イヤホンやヘッドセット、外部スピーカーを使用しての受講をおすすめします。
 - ・お申し込み時、参加される方のメールアドレスを必ず登録してください。
 - ・テキストは事前に配付します。
 - ・本セミナーの講義資料および配信映像の録画、録音、撮影など複製ならびに二次利用は一切禁止です。
 - ・Zoomにおけるリモート制御ならびにレコーディング機能はホスト側にて停止させていただきます。
- ※お申し込みの前に必ずオンラインLIVEセミナー規約をご確認ください。
お申し込み完了を以て規約に同意したものといたします。

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含みます)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。
電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万が一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限りです。
(注)変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

参加定員 30名（参加人数が最少催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止にさせていただきます場合がございます。）

申込に関するお問い合わせ先（参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容）

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271
電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く
E-mail : seminar@jma.or.jp FAX : 03(3434)5505

プログラム内容に関するお問い合わせ先（企画担当）

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会（JMA）は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。
是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は
<https://www.jma.or.jp/membership/>

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に
合わせた
プログラム内容

2 実践力のつく
演習

3 研修結果を
継続させる仕組み

4 多様な業界、
業種と交流