

～納得を得る話の組み立て方を習得～

コンサルタント直伝！ 人を動かす伝え方 セミナー

開催日 2025年 8月28日(木)
2026年 2月27日(金)
各回とも 9:30～17:30

対 象

- ・「話が長い、あいまい、一方的」から卒業したい方
- ・「相手にささる」伝え方を学びたい方
- ・「周りを巻き込む」仕事をする立場の方
- ・今以上に「説得力」を身に付けたい方

開催形態 オンライン (Zoom)

■ 特 長 (ゴール)

- ・相手の“納得”につなげる論理的な思考のポイント、話の組み立て方のキホンを理解する
 - ・相手の“共感”を高めるためのアプローチ、コツを身に付ける
 - ・聴き手に合わせた説得力のフレームワークを習得する
- 周囲を巻き込む説得力で「話が長い、あいまい、一方的」からの脱却

■ ねらい

ビジネスにおいては、相手方にこちらの話の内容を正しく理解してもらい、行動に移してもらうことが大切です。相手の行動を促すためには、話が論理的であること、相手の共感や納得を得られること、印象に残ることなどが求められます。

本セミナーは、実際にコンサルタントも使っている、**話の組み立て方**や、**相手に合わせた効果的な伝え方**など、「説得力のある伝え方」のための技術、方法、フレームワークを修得するプログラムです。

プログラム

<昼食時間 12:00～13:00>

時間	1 日
9:30	<p>1 はじめに</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修の目的/各自の目標設定 ・自己紹介演習 <p>2 説得力のある話の基本</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)ロジックとエモーション (2)伝わる話と伝わらない話の違いー現状チェック <p>3 論理的思考</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)優先順位をつける (2)論理展開の基本ーSo what? Why so? (3)情報を整理するー3点整理 <p>4 共感的アプローチ</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)目的とゴールの確認 (2)相手のプロフィール整理 聴き手の疑問、質問、懸念の洗い出し (3)提案を相手目線でアピール ーFABフレームワーク/Feature, Advantage, Benefit プロフィール, Benefit (4)裏付け、根拠、データの準備
17:30	<p>5 総合演習 ー上司・部下・他部門・関係者への説明 ／依頼／提案／説得</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)シナリオ作成ー短く、インパクトを持って話す ーPREPフレームワーク/Point, Reason, Example, Point (2)言葉の選び方と言回しの工夫、好印象の話し方／言葉の選び方 (3)ロールプレイと相互フィードバック <p>6 今後のアクション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・早速実行すること／早速やめること

※プログラム内容・スケジュールは変更されることがあります。

◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。

コンサルタント直伝！人を動かす伝え方セミナー

講師紹介(敬称略)

福島 見容

(ふくしま みよ)

株式会社グローバリンク
プロフェッショナル・アソシエイト

大学卒業後、凸版印刷株式会社 パッケージ事業部に営業職。
主に飲料、清酒メーカーを担当し、商品企画開発、キャンペーン企画などに従事。西日本エリアで営業職の後輩育成、教育に携わる。
その後、IT関連コンサルティング会社 コンファレンス事業推進室にて、営業活動と共に、施設運営責任者として、マニュアル作成、人的サービス開発を担当。
現在は、グローバリンクのコンサルタントとして、営業、接客販売からCS、アサーティブコミュニケーションなどを中心に、広く、ビジ

ネスコミュニケーション研修を担当。
企業研修の講師から、現場の声を活かした各種研修プログラム開発まで、トータルに関わる。

◆専門分野

- 説得力
- ネゴシエーション
- ファシリテーション
- プレゼンテーション
- アサーティブコミュニケーション
- アクティブリスニング
- コーチ型マネジメント

など

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 152742** 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	62,700円/1名
上 記 会 員 外	74,800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。

参加定員 24名

※参加定員の関係でご参加いただけない場合は折り返しご連絡いたします。

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名様がお受講ください。(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。

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