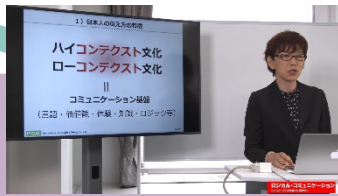


## 伝えるスキル強化

## マネジメントスキル強化

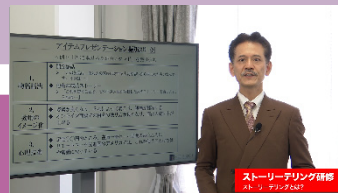
### ロジカル コミュニケーション



★正確・簡潔・わかりやすい報告方法及び説得力のあるコミュニケーションスキルの習得

- ① ロジカルシンキングの基本 復習
- ② ロジカルライティング ～論理的な文章スキルを実践で習得する～
- ③ 現状のコミュニケーションを振り返る ～なぜ話が分かりにくくなってしまったのか～
- ④ ロジカルコミュニケーション術の実践 ～応用スキルを習得する～

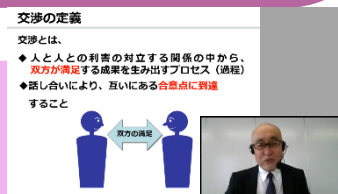
### ストーリーテリング



★成果を上げているトップ営業マンは、必ずストーリーテリングのスキルを駆使し、多くの人を巻き込みながらビジネスを動かしている  
★モノや情報が溢れかえって製品差別化が格段に難しくなっている現在、自社製品にうまく物語を吹き込むことで、何の変哲もない製品を顧客にとって特別なものに見せてしまうほどの力を身につける

- ① 「通常のプレゼンター」と「聞き手を魅了するプレゼンター」の違い
- ② ビジネスにおけるストーリーテリングの定義と重要性
- ③ 優れたストーリーとは？  
ストーリープレゼンを作るプロセス
- ④ 聞き手を引き付け、一体感を作り出す話し方

### ビジネス交渉術

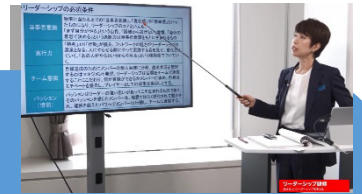


★日本人は交渉に関して学んだことがないので、どうアプローチすればよいかわからないという問題点を抱えている

★しかし交渉相手の状態に応じるスキルを状況に応じて組み合わせることで、どんな局面にも対応することが可能になる

- ① オリエンテーション  
交渉ロールプレイ(事例)1
- ② 交渉ロールプレイ(事例)2
- ③ 交渉戦術のまとめ
- ④ 交渉ロールプレイ(実践)

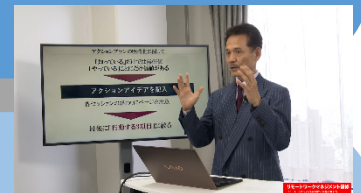
### リーダーシップ



★メンバーが変わっても継続的に成果の出せるチームへと変貌させる

- ① リーダーシップの本質を理解する
- ② 自分自身と部下の価値観を知る
- ③ 部下が自発的に行動するチームを作る為のリーダーシップ
- ④ 部下の力を引き出し育てるスキルを学ぶ

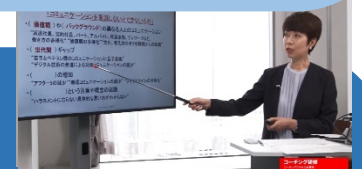
### リモートマネジメント



★マネジャーがメンバーの「自立・自燃・自走」を引き出すマネジメントにシフトし、リモートワーク環境下においてもチームの成果と成長に導くマネジメント方法を伝授

- ① 「部下との信頼関係」を見直す  
リモート・マネジメントを効果的に行う為の基準明確化
- ② リモート・マネジメントにおける「計画化」・「割り当て」・「アサイン」のコツ
- ③ リモートマネジメントでの「仕事の遂行」と「部下の指導育成」のコツ
- ④ 仕組み化(仕事)とフィードバック(人)を活用して、リモート環境でもマネジメントが機能する体制構築

### コーチング

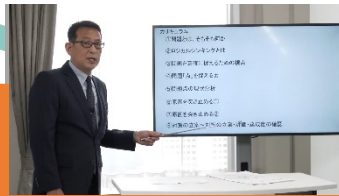


★コーチングを理解し効果的に部下を育成するためのポイントが掴み、部下が主体的に行動できるようになることを促すコーチングスキル習得

- ① コーチングの理解
- ② コーチングの基礎となる考え方  
～コーチングを実践するうえで必要な考え方～
- ③ 関係構築  
～部下との円滑な関係を築くための接し方～
- ④ コーチングプロセス & スキル  
～目標へのコーチングプロセス理解～&  
～具体的コミュニケーションスキル習得～

## 考えるスキル強化

### 問題発見・解決



★問題発見から、特定、解決手順で日常業務より自ら問題設定を行い主体的にその解決に向けて取り組む能力習得

- ① 問題解決の手順を理解する
- ② 問題発見手法・特定手法を理解する
- ③ 原因特定手法を理解する
- ④ 対策の立案・行動計画をたてる

## 専門スキル強化

### データ分析



★ビジネスデータを分析・活用し、売上UPにつなげるための手法を学ぶ  
★数学の確率や偏差値などの基礎知識を復習してから実践を行う

- ① いまさら聞けない数的処理の基本と復習
- ② 統計学の基本
- ③ データとIT技術トレンド
- ④ Excelを使用したデータ分析ワーク

## 組織力強化

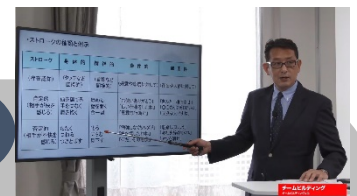
### BtoBマーケティング



★市場予測と仮説に基づき「売れる仕組み」を組み立てる思考力のトレーニング  
★BtoBにおける顧客・競合・自社分析やBtoBマーケティング戦略など具体的にわかりやすく学ぶ  
★営業目線テーマでも解説して効果的ターゲットマーケティングなどの活用が出来る

- ① BtoBマーケティングと現状分析  
マーケティングの必要性
- ② 市場調査・顧客分析  
競合分析と自社分析
- ③ BtoBのマーケティング戦略とは
- ④ 製品価値創造・市場開発の戦略

### チームビルディング



★グループとチームの違いを知り目指すべき方向及び優秀なチームを作る為の手順を理解し生産性の高い集団へと変貌

- ① 「グループ」と「チーム」の違いを学ぶ
- ② 段階に応じたチームビルディングの手法を学ぶ
- ③ 対人関係構築のコミュニケーション手法
- ④ チームの目的を設定・浸透させる

研修価格

●提供価格：200千円～300千円（ご相談・お問合わせ下さい。）

お申込み・お問い合わせ先

 株式会社能力開発

東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル46F

TEL : 03-5909-7327  
MAIL : info@nokai.co.jp  
Web : <https://nokai.co.jp>

伝えるスキル

ロジカル  
コミュニケーション

ストーリーテ  
リング

ビジネス  
交渉術

マネジメントスキル

リーダー  
シップ

リモート  
マネジメント

部下育成  
コーチング

考えるスキル

問題発見  
課題解決

BtoB  
マーケティング

専門性強化

データ分析

組織力強化

チーム  
ビルディング