

提案力（話す力）強化研修（～お客様の心に響くトーク part I～）

（公財）日本電信電話ユーザ協会 東京支部

さまざまなビジネスシーンにおけるコミュニケーションでは、時として相手の問い掛けや要望に合わせた提案や説明が出来ているのか不安に感じてしまうことがあるのではないのでしょうか。そこで、ユーザ協会では、ビジネスを円滑に進めていくために必要となる「お客様のニーズに合わせたコンサルティング」の流れと基本スキルを習得し、お客様の心に響くトークを身に着けるための講座を開催致します。また、後日（7/29）開催予定の「聴く力・話す力強化研修」とともに、電話対応コンクール対策にも役立つ内容となっておりますので、多数の皆様のご参加をお待ち申し上げます。

【開催日時】	2022年 7月 22日（金） 10:00～16:00 【5時間コース】 受付9:30より
【開催方法】	集合開催方式
【開催場所】	北とびあ 902 会議室 （住所 北区王子 1-11-1 TEL 03-5390-1100）
【募集人員】	20名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。
【受講料】	会員の方は所属地区に関係なく 6,600 円/名（一般 7,700 円/名） （税込）
【講師】	杉山 博美 先生（アルファヴィジョン株式会社）
【研修内容】	<p>1.コンサルティングとは ①相手に合わせた提案・説明が求められる背景 ②コンサルティングの流れ ③必要なスキル</p> <p>2.ニーズの掘り起こし ①顕在ニーズと潜在ニーズ ②ニーズを把握するための傾聴スキル ③相づち、共感、復唱、要約スキルの習得 ④質問スキル</p> <p>3.ベネフィットポイントの訴求 ①セリングポイントとベネフィットポイント ②お客様の関心のありか、訴求ポイントを見抜く ③簡潔でわかりやすい話し方 ホールパート法 ④説得力を高める話し方 PREP 法</p> <p>4.NO に対しての切り返しトーク ①NO の真意 ②切り返しトークの重要性</p> <p>5.クロージング</p> <p>6.総合ロールプレイング 事例に併せたロールプレイング、検証、課題の明確化</p> <p>7.質疑応答・まとめ</p>
【支払方法】	<p>7月15日（金）までに次の口座へお振込み願います。 みずほ銀行 品川駅前支店 普通 0561489 ザイ ニホンデンシンデンワユーザキョウカイ トウキョウシブ ※お振込みの際は、振込人名の先頭に受講日を入力ください。（例：0722 会社名） ※領収書は銀行の「ご利用明細票」をもって代えさせていただきます。 ※当日キャンセルの場合は受講料の返金は致しかねますのでご注意ください。</p>
【その他】	<p>1.定員に満たない場合、または、新型コロナウイルス感染症の状況によっては、講座を中止する場合、または、オンライン方式へ変更する場合がありますので、予めご了承くださいませようをお願い致します。</p> <p>2.新型コロナウイルス感染予防対策のため、会場内において適正な対人距離を保つため人数制限を行うとともに、受講にあたっては入口での手指消毒、検温及びマスクの着用をお願い致します。状況によってはお断りする場合がございますので、その際はご了承くださいませ。</p> <p>3.本講座の録音・録画は禁止とさせていただきます。</p> <p>4.申し込みは1度に2名まで登録できますが、3名以上を希望される場合は複数回の申し込みをお願い致します。</p>

●申込方法：**7月15日（金）までに、**以下、Webからお申込み願います。

<https://business.form-mailer.jp/fms/8ff83984175273>

●問合せ先：事務局 新宿・池袋地区協会 吉野（03-6275-0831）

◆ プライバシーポリシー（プライバシーに関する公益財団法人日本電信電話ユーザ協会の確約）
 公益財団法人日本電信電話ユーザ協会は、常日頃より関係者の情報を厳正に管理し、プライバシー保護に努めています。
 ユーザ協会は、関係者様の個人情報は当協会の定款に基づく事業目的以外には、使用致しません。