

接 遇 力

1 ビジネスマンとしての基本マナー

今までの身だしなみで大丈夫ですか？ビジネスマンの基礎基本を学び直す

2 第一印象の与える影響

第一印象で93%印象が決まる。大事な「営業トーク」のための第一印象形成

3 マナー、サービス、ホスピタリティの違い

「満足」ではなく「感動」を与えるビジネスマンとは？相手への心配りを学ぶ。

4 PREP法

営業先でも社内でも。「簡潔でわかりやすい説明」のできるビジネスマンになる！

5 傾聴スキル

「聞く」「聴く」「訊く」の違いとは？相手に理解と関心を持つ「聞き方」を身につける

提 案 力

1 目標設定の秘訣

成功マインドを持つためには自分の考え方から変える。目標達成に必要なステップを知る

2 タイムマネジメント7つの戦略

時間を制する者は仕事を制す。タイムマネジメントのコツを学ぶ

3 セールス心理学の実践

売り込まずに、お客様に欲しいと言われる販売は？

セールスマインドと提案力を高める！

※ プログラム内容は変更になることがあります。

講師 田寺 尚子 氏 株式会社 ヒューマンブレンディ 代表取締役

大学病院にて、自立した個人が一定の調和を保ちながらチームとして成立する組織、現場を学ぶ。その後、ラジオ番組のパーソナリティを15年間務める中で、個人が高いモチベーション、パフォーマンスを維持、向上させ続ける理論を実践する。組織と人、人と仕事の関係性によって、生産性に大きな差異を生じさせることに関心を抱き、本格的に研究を行う。これまでの経験と理論をもとに、組織と人、人と仕事を活性化させ、生産性を高めるコンサルティング、研修プログラムを確立する。いち早く自立した社会人となる新入社員研修、自分の潜在能力に気づき顕在化させるための自己分析研修、逆境に負けないメンタルヘルスマネジメント研修、組織を活性化させる管理職向けマネジメント研修等を専門とする。



講師 伊藤 やすお 氏 一般社団法人ピラボ協会 代表理事

16年間勤務していた大手総合人材サービス会社（東証一部上場企業）と様々な団体を通じ、約1万人以上の職業相談・職業支援、心理相談の実績を持つ。現在は、心理学をベースにした各種社員教育研修、社員定着支援、学生向け就職支援、フリーター及びひきこもり支援、人材採用コンサルティングを主に活動し全国を奔走中。これまで、企業・行政・組織・家庭・学校の為のカウンセリング・コーチング・コミュニケーション・心理学等のテーマで講演、研修を実施。9年間で、のべ1万人以上の参加者からは90%もの受講満足度を得ている。「Life（人生）」と「Work（仕事）」を「Happiness」に、をテーマに掲げ、セミナー活動、カウンセリング活動を中心に支援を展開中。

お申込み方法 <<12/26(水)10時より受付を開始します>> 以下のいずれかの方法でお申込ください。

申込み開始にあたっての注意

※ 申込み開始日時以前の受付はできませんのでご注意ください。
※ 参加が確定した方には、後日参加証をお送りいたします。

※ 先着30名。定員になり次第締め切ります。
※ 4名以上のお申込みの際は、本紙を複写してお申込みください。

申込みフォーム の場合

【申込みフォーム】 <https://goo.gl/forms/709MNw4Pczy6Smq03>

【雇用人材協会HP】 <http://koyou-jinzai.org/>

雇用人材協会のHPもしくは、上記URLから申込みフォームにアクセスし、必要事項を入力ください。

スマホからも
申込み可能▶



メールの場合

【メールアドレス】 jimukyoku@koyou-jinzai.org

※ 件名を「2/5 接遇力・提案力向上セミナー申込み」とし、本文に【社名、電話番号、FAX番号、メールアドレス、セミナー参加者、住所】を記載し送信してください。

FAXの場合

【FAX番号】 **029-300-1739** ※ 以下の必要事項を記入し、送信してください。

企業名				住所			
TEL	() -	FAX	() -	メール			
セミナー 参加者	フリガナ			所属		役職	
	氏名						
	フリガナ			所属		役職	
	氏名						
フリガナ			所属		役職		
氏名							