

企業の研修ご担当者様へ

これまでは対面でのビジネススタイルが王道でしたが、新型コロナウイルス感染症の影響により、ネット上の画面を通してビジネスを進めるオンラインスタイルも増えてきました。これからは、初対面はオンラインになることが増え、そこで次に繋がらなければ顧客に会えないということも起こるでしょう。対面はもちろんオンラインでも好感を持たれる印象づくりが求められます。

メニュー例

- ・好感を持たせるためのコツ
- ・失礼な態度を外す
- ・慶弔マナー
- ・端的に話すコツ
- ・ビジネスマナー
- ・公的マナー
- ・自己アピールで印象に残す方法

カリキュラム一例

メニュー名	気付き、再確認トレーニング
おすすめ	経営者の団体、リーダー役職の団体、部下の多い方
内容	<ul style="list-style-type: none">・一般常識チェックテスト・今さら人に聞けない慶弔マナー・恥をかいているかもしれない公的振る舞い・話が長いと言われていませんか・整理話法、論点整理、癖のチェック
講義目安	120分～180分

メニュー名	対人ストレスを外す、コミュニケーショントレーニング
おすすめ	職場や団体に所属してから2年～10年の方、接遇職の方
内容	<ul style="list-style-type: none">・あなたの笑顔のつもりは、相手は笑顔を感じているか・距離を感じる人とは・自分のアサーション度を知る・対人ストレスは顔にでやすい・かみあわない会話とは・知らず知らずのうちに、受け入れ拒否をしていませんか
講義目安	120分～180分

カリキュラムは一例です。

企業様の現状、ご要望を伺い、「企業様がより良くなる「人材が『人財』に変わる」ことを常に考えて、オーダーメイドをご提案して参ります。

セミナー受講生の声

- ・さまざまな意見発表を聞いて自己中心的な自分に気がついた
- ・正しいと思うことでも相手に合わせて変化させる柔軟性が必要
- ・反対の人の意見でも、色メガネなしに見ることができた