

# コミュニケーションが得意な人は良好な関係を築き、仕事や生活の中でよりよい成功を取めることができるでしょう。

- ❖ コミュニケーションスキルよりも、専門知識を身に付ける方が大切だと思いませんか。また、コミュニケーションができる人は、とにかく会話量が多く、社交的な人に限られていると思いませんか？
  - ❖ 説得力や影響力の高いコミュニケーションや効果的なコミュニケーションスキルを身に付けるための秘訣を知りたくありませんか？
  - ❖ 仕事上の衝突(コンフリクト)を解消し、説得力や影響力の高いコミュニケーションを通して、上司や同僚、部下と良好な人間関係を築きたいと思いませんか。
- ⇒ コミュニケーションの基本ルールを理解して、継続的に練習していれば、誰でもコミュニケーションを向上させることができます。本研修は、①コミュニケーション能力を知ること、②効果的なコミュニケーションの秘訣を理解すること、そして、③他者を理解することを学習します。これらができれば、よりよい人間関係を構築することができ、仕事や人生の中でよりよい成功を取めることができるはずです。

## 説得力向上コミュニケーションスキル研修 (2日間)

～自信を持ってコミュニケーションを取り、効果的に説得し、前向きな影響を与える～

### 時間・場所

- ホーチミン** 2024年7月9日 - 10日(火、水)
- 時間: 8:30 ~ 16:30
  - 場所: T Floor, Nam Giao 1 Building, 261-263 Phan Xich Long, Ward 2, Phu Nhuan Dist.
- ハノイ** 2024年7月16日 - 17日(火、水)
- 時間: 8:30 ~ 16:30
  - 場所: 12F, Indochina Plaza Hanoi 241 Xuan Thuy, Cau Giay Dist.

### 対象者

スタッフ、チームリーダー、マネジャー

### 概要

- 【言語】** ベトナム語
- 【受講料】** 5,400,000 VND/人 (VAT 除く)  
※特別割引: 1社2名以上申し込みの場合は 5% OFF、5名以上の場合は10% OFF (ホーチミンとハノイ会場は区別)
- 【実施形式】** オフラインで実施しますが、オフラインで実施できない場合は、オンラインで実施します。
- 【定員】** HCM: 28名 - Ha noi: 30名  
(定員になり次第、申込受付を終了致します。予めご了承下さい。)
- 【申込方法】** 添付「Application form」にご記入の上、Eメール

### 講師

- Ms. T. D. Châu**
- ホーチミン市人文社会科学大学(学士)を卒業。BetterWork Vietnam、Business Edge、PPP-GIZといった国際トレーニングプロジェクトにおいて、トレーナーとしての研修に参加した。
  - マーケティング、セールス、小売、および製造業界での23年以上の勤務経験を持つ。そのうち、シニアマネージャーとしてサプライチェーン管理、販売、マーケティング、カスタマーサービスの分野で10年以上の経験を持つほか、人材開発部のマネジャーおよびトレーニングスペシャリストとしても14年経験する。
  - 専門分野: マネジメントスキル、リーダーシップスキル、カスタマーサービス、セールススキル、自己啓発スキル、感情コントロール、ポジティブ・シンキングなど。

### 狙い

- 自信をもってコミュニケーションができるようになるため、コミュニケーションの定義や、基本を理解する。
- 分かりやすく、明確に、具体的にメッセージを伝える。適切な質問、優れた傾聴力、効果的なフィードバックをするためのノウハウを学習する。
- 効果的にコミュニケーションスキルを応用して、職場で周囲との交渉や衝突(コンフリクト)をマネジメントすることができるようにする。

### 内容

- 第1章. コミュニケーションの概念と基礎**
- 1.1 コミュニケーション力を正確に理解しよう。
  - 1.2 効果的なコミュニケーションの基礎とは
  - 1.3 相手と繋がるコミュニケーションの4つ原則
- 第2章. 基礎コミュニケーションスキル**
- 2.1 良い印象で自信を持って始めましょう**
- ・第一印象(服装 - 挨拶)
  - ・3Vの法則 (Verbal: 言語、Vocal: 聴覚、Visual: 視覚)
- 2.2 質問スキル**
- ・質問の目的
  - ・質問の種類 (オープン/クローズド・クエスション)
  - ・質問のポイント
- 2.3 傾聴スキル**
- ・傾聴のレベル
  - ・LACE法 (Listen, Acknowledge, Check, Enquire)
  - ・傾聴のポイント
- 2.4 伝達・フィードバックスキル**
- ・ホール・パート法 (結論→詳細→結論)
  - ・THINKの法則
  - ・フィードバックのポイント
- 第3章. 仕事にコミュニケーションスキルを応用する**
- ・自己開示
  - ・相手中心の原則
  - ・コミュニケーションにおいて説得力・影響力を与えるPSBモデル (Problem: 問題、Solution: 解決策、Benefit: 利益)
  - 上司・部下・同僚を説得するには
  - パートナー・業者と交渉するには
  - 部下にモチベーションを与えるには
- 第4章. 1カ月間のアクションプラン**

※内容は若干変更となることがございます。

企業内研修をご希望等の場合は、下記に記載の連絡先まで直接お問い合わせ下さい。

AIMNEXT VIETNAM CO., LTD.

Head office: T Floor, Nam Giao 1 Bldg., 261-263 Phan Xich Long,

Ward 2, Phu Nhuan Dist., HCM city,

Rep. Office: Floor 12A, Sao Mai Building, 19 Le Van Luong,

Nhan Chinh Ward, Thanh Xuan District, Hanoi

TEL: (028) 3995 8290

Email: training-vn@aimnext.com

URL: [www.aimnext.com.vn](http://www.aimnext.com.vn)

In charge: Mr. Tasuku Nagayoshi (Japanese)

Ms. Loan Anh (Vietnamese & English)

