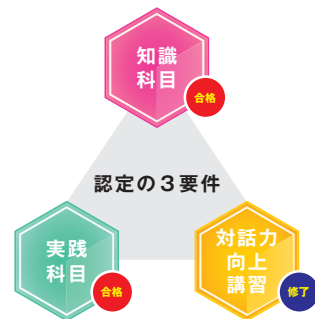




経営者との対話力・質問力を向上させる

# 対話力向上講習



多様化する会社形態の中で今までのような財務諸表にあらわれる数値だけで経営課題を見極めていくのは大変難しくなっています。

では、「この人なら相談できる!」といった経営者との信頼関係を築きながら、現状を基に真の問題点を発見し、相手が納得する課題の解決策を提示するためにはどのような「対話力」が必要なのでしょう。

この講習では

1. 経営者への提案活動における対話力を向上させる
2. 経営者の課題、経営状況、本音を聞きだすための質問力を身につける
3. ヒアリング内容を元に経営者が納得する提案力・説明力を身につける

この3つを目的とし、グループワークやロールプレイを交えて行っていきます。

※金融人材・企業経営アドバイザーの認定を受ける方は、この講座が修了講習となりますので、必ず受講してください。  
※筆記試験に合格していなくても受講可能です。

## ◆カリキュラム

時間	内容	構成	
10:00	オリエンテーション	研修の目的・自己紹介・課題の共有	講義・個人ワーク
10:20	対話における問題解決と質問スキル	問題解決の基本プロセス →経営視点での問題解決のプロセス →問題分析の視点 質問のスキル →信頼関係構築・傾聴のスキル →経営者の視点の持ち方(OPQ分析) →ヒアリングスキルのポイント	講義 個人ワーク グループワーク
12:20	対話における伝達力	対話を深める伝達スキル →ソリューション提案のストーリー構築、視点 →わかりやすい伝達のフレームワーク	講義 個人ワーク グループワーク
14:00	事業評価における対話・実践トレーニング	事業評価・分析の視点 →話の基本プロセス ロールプレイングの進め方 ①ヒアリングトレーニング ②提案・伝達トレーニング	ペアワーク ロールプレイング
16:45	研修のまとめ	今後の課題とアクションプランの設定	個人ワーク

## ◆担当講師

野口 和男  
株式会社THR 代表取締役

企業実務のスペシャリストとして、金融機関やコンサルティング会社向けの企業研修で活躍中。顧客との対話を重視し、「企業本来の悩み」を掘り起こすスキルには定評がある。また、事業評価・株価算定、事業計画等のコンサルティング業務にも従事している。

江口 明宏  
ASlink株式会社 代表取締役

金融機関での勤務経験を経て、コンサルタントとして2003年に独立。お客様視点に立ったコンサルティングにより、クライアントと強固な信頼関係を構築している。中小企業診断士試験対策の講師を15年間務め、現在は中小企業を支援するための専門家の育成にも注力している。

## ◆資料請求・お問い合わせ先

TAC株式会社 コーポレート・ユニバーシティ部「金融人材・企業経営アドバイザー」事務局

TEL 03-5276-5825(平日10時~17時) E-Mail cfo-tac@tac-school.co.jp

URL <http://web.tac-school.co.jp/cfo/>

## 研修のねらい

対話力を向上させることで自社の商品説明を一方向的にするのではなく、相手を深く知り、信頼関係を築くことで共感を得る提案ができるようになる。

## ◆講習概要

研修時間	6時間/1日 10:00~17:00(休憩1時間)
受講料	20,000円(税込)
参加可能人数	1クラス20人程度まで
開講日程 及び 実施会場	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 2018年1月28日(日) TAC 八重洲校 申込締切日 1月20日(土)</li> <li>2 2018年2月4日(日) TAC 梅田校 申込締切日 1月27日(土)</li> <li>3 2018年2月11日(日) TAC 名古屋校 申込締切日 2月3日(土)</li> <li>4 2018年2月18日(日) TAC 八重洲校 申込締切日 2月10日(土)</li> </ol>
申込期間	各回実施の1週間前まで ※定員になり次第受付終了いたします

## ◆お申込方法

### ①個人申込の場合

インターネットでのお申込み TAC EC サイトより  
<http://ec.tac-school.co.jp/>

e 受付

ビジネスプロ養成スクール

金融人材・企業経営アドバイザー講座

### ②法人請求でお申込みの場合

専用申込をご案内いたしますので、お手数ですがお申し込みいただく前に「金融人材・企業経営アドバイザー」事務局までご連絡ください。