

交渉力 I : 本音を聞き出すコミュニケーション

- コース目的: 信頼関係を構築することの重要性を理解します。そして、相手の話を聞くことが信頼関係を構築する重要なポイントであることを理解し、本音を聞き出すコミュニケーション技法を習得することを狙いとします。
- コース実施効果: 職位に関係なく相手の本音を聞き出すことの重要性和コミュニケーション技法が習得できるため、社員の行動がよりプロアクティブになる。相手の本音を聞き出せることによりビジネスの成果が向上します。
- 日数: 1日 実施人数: 20名を想定

自己紹介・ウォーミングアップ
コミュニケーションとは
お客様(社員・家族)との信頼関係を築く
相手を深く理解する
～とにかく相手の話を聞く～
お客様(社員・家族)との関係をぐっと深める
本音を聞き出すコミュニケーション技法
リード
アイコンタクト
ミラー
心地よい質問
立ち入った質問
解釈
まとめ・質疑応答

