

交渉力Ⅱ：提案・合意するコミュニケーション

- コース目的:的確な表現・提案を行い、相手の理解とアクションを引き出す表現するコミュニケーションの重要性を理解します。そして、相手の特性やニーズに訴求し、アクションを誘発する表現技法を習得することを狙いとしています。
- コース実施効果:職位に関係なく相手にわかりやすい、訴求力の強い表現する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ります。相手に訴求力の強い表現力が身につく、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

相手のニーズをクリエイトする

相手はどのような提案を受け入れるのか

相手の利点にフォーカスする

相手を知れば知るほど有利になる

相手の「確固たる合意」を引き出す

5つのステップ

「YES！」を引き出す重要なポイント

合意形成のための効果絶大テクニック

信頼関係を継続拡大するポイント

まとめ・質疑応答

