

相手に納得して動いてもらう説得術

1名分料金で
2人目無料

【LIVE/アーカイブ配信】

◆日時: 2025年6月16日(月)13:00~16:00

【アーカイブ配信: 6月17日(火)~6月24日(火)】

◆会場: 自宅や職場など世界中どこでも受講可

◆聴講料: 1名につき49,500円(税込、資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

・1名でお申込みされた場合、1名につき46,200円(税込)

・2名同時でお申し込みされた場合、2人目は無料(2名で49,500円(税込))

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●講師: 合同会社グーウェン 代表 深谷 百合子 氏

【受講対象・レベル】

- 入社2~3年の若手技術者や新人の方
- 上司や顧客への提案や社内調整がうまくいかず悩んでいる方
- 説得力のある説明ができるようになりたい方

【趣旨】

「自分の話が相手に伝わらない」「提案をしてもなかなか受け入れてもらえない」「やり直しばかりで仕事が前に進まず、モチベーションが上がらない」そんなとき「話し方」「書き方」のような「やり方」ばかりを身につけても、「相手に納得して動いてもらう」というゴールにはたどり着けません。相手に動いてもらうために大事なものは、まず「相手」を知ることです。そのためには、相手を観察し、相手と自分との間にある「差」を知る必要があります。

本セミナーでは、相手の何を観察すればよいのか、どんな言葉が相手を動かすのか、具体例を交えて紹介します。そして、ケーススタディやワークを通して、相手が「いいね」と思わず言う説得術を身につけることができます。

【プログラム】

- 説得するには、「誰」から始める
 - 「話し方」「書き方」「型」だけに頼っても、相手を動かさない理由
 - コミュニケーションを構成する3つの要素
 - 自分の「当たり前」を疑う
- 「相手基準」で考える
 - 「相手が知りたいことは何か」に関心を持つ
 - 言葉を観察する
 - 相手を知るための話の聴き方
- 伝える材料をそろえる
- 説得する前に考えておくこと
 - 目の前の相手にとってのメリットを考える
 - 相手のその先にいる相手を考える
 - 相手のレベルに合わせて専門用語を噛み砕く
- 面白いほど提案が通る説得術
 - 相手によって刺さる言葉を変える
 - 技術者が陥りやすい説明の「盲点」
 - 説得力のある説明に変える3ステップ

【質疑応答】

【LIVE配信セミナーとは?】

- 本セミナーは「Zoom」を使ったライブ配信セミナーとなります。「ミーティング用Zoomクライアント」をダウンロードするか、Webブラウザから参加するかの2種類がございます。ZOOM WEBセミナーのはじめかた(<http://www.rdsc.co.jp/files/instruction/zoom.pdf>)をご覧ください。
- お申込み後、受理のご連絡メールをさせていただきます。一部メールが通常セミナー形式(受講券、請求書、会場の地図)になっておりますが、LIVE配信のみのセミナーです。
- お申込み後、接続テスト用のURL(<https://zoom.us/test>)から「ミーティングテストに参加」を押していただき動作確認をお願いします。
- 後日、別途視聴用のURLをメールにてご連絡申し上げます。セミナー開催日時の10分前に、視聴サイトにログインしていただき、ご視聴ください。
- セミナー資料は前日までには、お送りいたします。タブレットやスマートフォンでも視聴できます。

『説得術【WEBセミナー】』セミナー申込書

< ■LIVE配信

■アーカイブ配信 >

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

Eメール 郵送

● セミナーの受講申込みについて ●

必要事項をご明記の上、FAXでお申込み下さい。弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたします。受講用URLは後日お送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>