

～心理・戦略・表現で“人を動かす力”を磨く実践講座～

相手を動かす「説得術」

<https://www.rdsc.co.jp/seminar/260285>

【特典：見逃し配信付】

◆日時：2026年02月26日（木）13:00～16:00

◆会場：WEBセミナー（オンライン開催）

◆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：(株)ヒューマンパワー・リサーチ 代表取締役社長 森 真一 氏

【講座の趣旨】

本セミナーでは、自分の考えを相手に納得させる「説得術」を習得していただきます。

説得は社内外問わず、全ての仕事の成否を左右すると言っても過言ではありません。

会社では上司への提案に始まり、会議やプレゼンテーション、さらには他部署間の社内調整等の場面で必要となり、また外部では、取引先との打合せ、商談など、説得が必要になる場面は数多くあります。

どんな場面でも、どんな相手にも通用する戦略とスキルをワークを通して、具体的・実践的に解説します。

【プログラム】

1. そもそもなぜ説得が必要なのか

1-1 仕事のスタートは説得から

1-2 できる人は説得上手

1-3 交渉術より説得術

(1)説得術で業績を向上させた事例（講師の体験談）

(2)ケーススタディの【個人ワーク】

1-4 説得力の分析シートを作る【個人ワーク】

2. 説得術の準備

2-1 性格タイプ別の説得方法

(1)論理型、管理型、感情型、独創型、混合型

(2)ケーススタディの【個人ワーク】

2-2 説得を戦略的に計画する

2-3 説得の戦略シート(5W1H)

(1)誰を説得するのか (who)

(2)何を説得するのか (what)

(3)なぜ説得するのか (why)

(4)いつ説得するのか (when)

(5)どこで説得するのか (where)

(6)どのように説得するのか (How)

2-4 説得の戦略シートを作る【個人ワーク】

2-5 戦略10のポイント

3. 説得術の実践

3-1 説得術の話し方(わかりやすく話す)

(1)大きな声、滑舌よく語尾をはっきり、短い言葉で言い切る

(2)PREP法を使う(結論・理由・具体例・結論)

(3)一理三例、例え話

3-2 説得術の聴き方(傾聴)

(1)傾聴の7つのポイント

3-3 ノンバーバルコミュニケーションと心理学

(1)メラビアン法則

(2)ノンバーバルコミュニケーション(雰囲気)のポイント

(3)ザイアンス法則

3-4 シャベるより見せる(資料の有効活用)

『説得術【WEBセミナー】』セミナー申込書

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>