

【セミナー・説明会編】 * 初めて社員が100名規模の説明会を行う
ことになった企業様

| 研修時間 | 研修プログラム |
|------|---|
| 60分 | <p>1. 話す表情・話す声作り (25分) 聞き手に好感を持って頂く表情作り 脱無表情・豊かな表情を身につける 複式で話す術 (呼吸法のトレーニングなど) 50人以上の前で話す発声</p> <p>2. 自信のある話し方ー基礎演習ー (15分)</p> <p>3. 間違えずに原稿を読むトレーニング (15分) 正しく、滑らかに読めるよう習練</p> <p>4. 正しいマイクの使い方・演題で話す姿勢 (5分) マイクの種類・持ち方・距離</p> <p>5. 人前で緊張しない為に</p> |
| 休憩 | |
| 60分 | <p>1. 惹きつける話し方①棒読み脱出 (25分) 立てることば (=強調する部分) の話し方 間・スピード・キーの変化 感情を入れる単語</p> <p>2. 惹きつける話し方②最後まで集中して聞いてもらう工夫 *実台本を用いて演習 (35分) 聞き手の集中力を保つには /聞き手の心理を第一に イントネーション (音声の高低) を用いる アイコンタクト・表情をつける /問いかけ (呼びかけ) 法を用いる 聞き手のリアクション (反応) をキャッチ</p> |

【販売営業促進の話術研修】 一聴く・引き出す・伝える

* 新プランを訪問先へ販売する際、起訴の研修をご要望

| 研修時間 | 研修プログラム |
|------|--|
| 10分 | 相手の心理を考慮・配慮することから生まれる 1. ビジスマナー訪問編 (10分) あいさつ・名刺交換 |
| 35分 | 2. 聞き手の心の開き方 (25分) 初対面の会話 役立つアイスブレイク例・演習 相手に優越感・共感・親近感を与える会話 |
| 65分 | 3. 本題を短くわかりやすく話す (30分) 結論から先に 比喩・キーワードを用いる 1つのセンテンスの中に、伝えたいメッセージは1つに 簡単演習 |
| 85分 | 4. 相手の話(事情・問題)を引き出す方法 (20分) 問いかけ/タイミング/リアクション 本題を話す中で、何度も問いかけを入れましょう |
| 110分 | 5. 新プラン販促トークのロープレ (25分) 3人一組でロープレ (5分ずつ) ロープレ後、評価シートへ記入→本人へ評価・感想を伝える |
| | 6. 商談終了時の印象的な挨拶 相手の心理を考慮した、最も相応しい一言を |