



～口下手や初対面でも会話が続くテクニックを学ぶ～ 「好感を持たれるコミュニケーション術」開催のご案内

お客様と会話をされていて「この方は好感が持てるな」と思う方がいらっしゃいます。流暢に話せることや、話が上手なこととは関係なく、いつも人から好感を持たれる人がいます。

人から好感を持たれるためには、上手に話すことが大事と思われがちですが、話し方よりも大切なポイントが幾つもあります。人から好感を持たれ、会話を続けるためには、そのポイントをおさえておくだけで、特別な才能や上手な話し方は必要ありません。今回のセミナーでは心理学やコーチングから会話が続くスキルを学び、円滑なコミュニケーションを構築するものです。

日時

2017年5月24日(水) 13:30~16:30

会場

札幌駅前ビジネススペース カンファレンスルーム2E

札幌市中央区北5条西6丁目 第二北海道通信ビル2階 TEL: 011-252-7719

カリキュラム概要

- ① 一番簡単な言葉のキャッチボール方法
- ② 話の内容のどこに焦点を当てるか
- ③ 相手に好印象を与える言葉の返し方ともっと話したいと思わせる仕掛
- ④ ひたすら質問すれば良いわけではない
- ⑤ 好感を持たれるために必ず実行すべきこと

講師

上前 拓也 氏 (合同会社友歩 代表: 日本プロフェッショナルカウンセラー協会認定エクゼクティブコーチ)

対象・定員

対象 全階層
定員 30名 (先着順、定員になり次第締め切らせていただきます)

受講料(消費税込)

道銀NVC会員、ビジトレ会員、道銀経営塾・共栄会会員、
らいらっく会会員、ほがらか会会員の皆様 **5,400円/人** 一般の皆様 **10,800円/人**

主催

ほくほくフィナンシャルグループ、北海道銀行、(株)道銀地域総合研究所
(協賛/道銀・日経ベンチャー経営者クラブ)

お問い合わせ・お申し込み先

※お申し込み受付後、受講票と請求書をお送りいたします。

(株)道銀地域総合研究所 〒060-8676 札幌市中央区大通西4丁目1番地道銀ビル別館
TEL: 011-233-3561 FAX: 011-207-5220 E-mail: seminar@doginsoken.jp

<http://www.lilac.co.jp/doginsoken/>

～口下手や初対面でも会話が続くテクニックを学ぶ～
『好感を持たれるコミュニケーション術』 申込書

株式会社 道銀地域総合研究所 行

(お申込受付：2017年5月22日まで)

<FAX 011-207-5220 または seminar@doginsoken.jp>

ご参加者	氏 名		お 役 職
	フリガナ ()		
	①氏名		
	フリガナ ()		
	②氏名		
	フリガナ ()		
	③氏名		
貴社名	フリガナ		
貴社住所	〒		
電 話		FAX	
E - M A I L			
お取引店	北海道銀行 支店 北陸銀行 支店	業種	
会員・一般の種別を○で囲んで下さい	(道銀NVC会員) (ビジトレ会員) (道銀経営塾・共栄会会員) (らいらっく会会員) (ほがらか会会員) (一般)		
連絡ご担当者	役職名	お名前 (フリガナ)	

※本セミナーは、(株)ほくほくフィナンシャルグループの(株)北海道銀行と(株)道銀地域総合研究所の共催で道銀・日経ベンチャー経営者クラブの協賛で開催いたします。参加申込書にご記入いただきました個人情報、参加者名簿(記録用、講師用)の作成に利用させていただきます。ご記入いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに事務連絡のほか、日経BP社および日経BPグループ会社から各種ご案内(刊行物・展示会・セミナー等)やアンケート、広告主等の製品やサービスのご案内をさせていただく場合があります。また、本セミナーに参加申し込みいただいた方には、ご登録いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに、(株)北海道銀行、(株)北陸銀行および(株)道銀地域総合研究所から直接、事務連絡やサービスのご案内をさせていただく場合があります。(株)道銀地域総合研究所が登録情報を取りまとめ、(株)北海道銀行ならびに(株)北陸銀行にお渡しいたします。それ以降は、各社の責任において管理されます。ご同意いただいた方のみ、お申し込みをお受けいたします。