

あなたの印象を変える！

相手に好感を与える方法

ビジネスでは、まず自分の印象を良く感じてもらい、信頼を勝ち取ることが大切です。これは、商談でも社内でのコミュニケーションでも同じこと。

話をしっかり聞いてもらったり、意見に共感を得られたりすると、自分が認められたと感じることができ、相手に好意を持つというプロセスが生まれます。

そこで今回は、難しい会話術ではなく、相手の話を聞き、共感の気持ちを表す簡単な方法をお伝えします。

- ・用件を伝えただけで話が終わってしまう
 - ・何を話せばいいかわからない
 - ・不安を感じたり緊張したりしてしまう
 - ・気まずい雰囲気になる
 - ・違う意見なのに同意や賛成がなかなかできない
- という方、相手との距離をぐっと縮めてより深くコミュニケーションが取れる土台を作りましょう。

日程：2019年

12月12日(木)

時間：午後**6:30**～午後**8:30**

講師：前田 和子 氏

[NLPトレーナー/コーチングトレーナー]

場所：当事務所2Fセミナールーム

会費：3,000円(税込)

このセミナーで学べる手法

● バックトラッキング

相手の話や意見を反復したり、合いの手を打ったりすることによって、相手を認めている、共感しているという気持ちを表す手法。

● ペーシング

相手の話すスピードや言葉の使い方、身体の動きなど、会話の中にある呼吸を合わせる手法。相手との距離感を縮め、安心感を生む。

NLPとは・・・

心理学に基づいて開発された、日常生活やビジネスで威力を発揮する、コミュニケーション・能力開発の技法です。カウンセラーやセラピスト、経営者、弁護士、セールスパーソン、コンサルタント、教育関係者に至るまで多くの方が学んでいます。オバマ元大統領やダイアナ元妃、マザーテレサも学び、自身の活動で活かしていました。

御社名	お名前
TEL	FAX

今すぐご返信下さい

FAX 084-931-1434



池永経営会計事務所

〒721-0965 広島県福山市王子町1-2-24
TEL084-931-1428 FAX084-931-1434
E-mail: aikenaga@bronze.ocn.ne.jp