

◆「苦手な相手をなくす」相手のスタイルに合わせたコミュニケーション力向上 『パートナーシップ・コミュニケーション』コース PGM-C (Partnership Communication)

対象者（おすすめ） 次のような課題を持つ営業担当者、管理者、中堅・若手社員

- ◆お客様の個人的なニーズ（興味・関心）が把握できず、なかなか最終的な決定に至らない。
- ◆「苦手なお客様（相手）」「得意なお客様（相手）」をつくってしまい、相手との接し方に偏りがある。
- ◆「世代の違いなのか・・・」誰にでも同じような指導・接し方になり、相手の受け取り方にバラツキがある。
- ◆自分では気づいていないが、わからない間に相手（上司や部下、お客様）の緊張感を上げてしまう。
- ◆ついつい自分のペースで会話を進めてしまい、相手とのコミュニケーションにギクシャクするときがある。

コースのねらい

- ◆パートナーシップ・コミュニケーションコースは、私たち一人ひとりが持つ対人関係上の傾向を分析して、相手の期待に応えるための言動（スキル）を学習するコースです。私たちの言葉だけでなく、表情や仕草など非言語部分にも着目したパーソナル・スタイル理論に基づいたアプローチを理解することで、相手との生産的な対話や良好な関係づくりに結び付ける手掛かりを掴むことができるようになります。

コースの特徴

- ◆映像を活用したディスカッションや講義、グループでの経験の共有、事前調査結果（パーソナル・スタイル）と理論に基づいて、参加型のラーニング・スタイルで進めます。

受講後に期待される効果

- ◆営業活動で機会損失につながる「偏り訪問」が減り、成果につながる営業活動ができるようになる。
- ◆様々な部下やお客様に対して、緊張感を上げずに対応でき、対話をスムーズに進めることができる。
- ◆的確にお客様のニーズや期待、部下が抱えている問題等を把握することができるようになる。
- ◆苦手と思っていた相手（上司・お客様）との関係を改善するための手掛かりが見つかることができる。
- ◆世代の違いを意識することなく対応法が見つかるため、対人関係上のストレスを軽減できるようになる。

参加者の声

- ・今まで苦手と思っていた上司や部下、お客様との関係を改善できそうな気がする。
- ・何故、得意だったのか、苦手だったのか、理論的に理解でき、早く活用したくなった。
- ・今まで相手と上手くいかなかった原因が理解できた。対話の仕方を変えてみようと思う。

アナリティカル（思考派）

- ・考え深く慎重
- ・批判精神が旺盛
- ・細部に注意を向ける
- ・理論、事実を尊重
- ・過程を重視

ドライビング（行動派）

- ・目標達成を目指す
- ・時間を効率的に使う
- ・行動、決断が速い
- ・結果重視
- ・自分自身で判断

エミアブル（協調派）

- ・批判精神を欠く
- ・周りの人を援助する
- ・先入観を持たない
- ・他の人の意見を尊重
- ・チームワークと調和を重視

エクスペッシブ（感覚派）

- ・自信に満ちている
- ・衝動的
- ・ヒラメキで決断する
- ・未来思考
- ・強い人間関係を持つとうとする

研修スケジュール

	1日目	2日目
9:30	<ul style="list-style-type: none"> ・オリエンテーション <ul style="list-style-type: none"> －コースの目的・進め方、自己紹介 ・パーソナル・スタイルの理解 <ul style="list-style-type: none"> －支配性と社交性の物差し 	<ul style="list-style-type: none"> ・パーソナル・スタイルとコミュニケーション <ul style="list-style-type: none"> －相手の緊張を高める言動 －2種類の緊張　－ストレスポイント －スタイル別のストレス行動と対処の仕方
12:00	昼 食	
13:00	<ul style="list-style-type: none"> ・4つのパーソナル・スタイルとその特徴 <ul style="list-style-type: none"> －4つの要素 「基本的ニーズ」「人との接し方」「時間の使い方」「仕事への取り組み方と決断」 －4つのスタイルのそれぞれの特徴 <p>※パーソナル・スタイル調査結果配布</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・相手（上司・部下・同僚・お客様）の満足の共有 <ul style="list-style-type: none"> －安心度合 ※安心度合調査結果配布 －4つのスタイルに対する面談のポイント（進め方）
17:30		<ul style="list-style-type: none"> ・苦手な相手との安心度合向上計画

開催要項

- ◆日時： **2024年11月21日（木）・22日（金） 9:30～17:30**
- ◆場所：『天神ビル11階 7号会議室』
福岡市中央区天神2丁目12-1
- ◆参加費用： 88,000円 テキスト代、消費税を含みます。
- ◆事前調査： **コース参加にあたり事前に「パーソナル・スタイル調査（Web）」を行います。**
自分自身及び周りの5人の方に対するアンケート調査を実施して頂きます。

お申込方法

- ◆公開講座「戦略的営業活動」コース**参加申込書**に必要事項をご記入の上、FAXまたはE-Mailでお送りください。申込書受領後、お申込確認のご連絡をさせていただきます。
- ◆**お申込締切：2024年10月31日（木）**

お支払いについて

- ◆セミナー終了後、請求書をお送りいたしますので、弊社銀行口座へお振込み下さい。

お問い合わせ

株式会社ピーシーアンド・エル

〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-19-14 ビーエスビル博多5階

TEL：092-292-2027（担当：郷原）

E-Mail：ygouhara@pc-l.co.jp



Performance Consulting & Learning

株式会社ピーシーアンド・エル 行

FAX : 092-292-2355

E-Mail : ygouhara@pc-l.co.jp

※ホームページからのお申込みできます。

<https://pcl-jp.com/>

公開講座「パートナーシップ・コミュニケーション」コース 参加申込書

お申込み締切日 : 2024年10月31日 (木)

貴社名		
参加者	【部署名】	【お名前】
	【住所】	
	【連絡先】 TEL :	FAX :
	【E-Mail】	
	【部署名】	【お名前】
	【住所】	
	【連絡先】 TEL :	FAX :
	【E-Mail】	
	【部署名】	【お名前】
【住所】		
【連絡先】 TEL :	FAX :	
【E-Mail】		

* 本申込書にご記入いただいたお客様の個人情報は、下記目的にのみ使用させていただきます。

・本セミナーのご連絡 ・弊社主催セミナーのご案内

* お問い合わせ : 株式会社ピーシーアンド・エル

〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-19-14 ビーエスビル博多5階

TEL : 092-292-2027 (担当 : 郷原)



Performance Consulting & Learning