

言いにくいことも、受け止めやすく、**伝える技術!**

アサーションスキル講座



上司・部下 お客様 患者様 利用者様
との上手なコミュニケーション!

アサーションとは、自分も相手も大切にしたい自己表現スキルです。

ビジネスシーンにおいては、立場が違い、考え方が違う人との良好な人間関係を築くことが求められ、伝え方や受け止め方ひとつで、相手の印象も変わりますし、メンタルヘルスにも影響します。

本講座では、言いにくいことも相手が受け止めやすい伝えるスキルを身につけていただきます。

- 対象者：入社3年程度以上のビジネスリーダー、管理者、人事担当者
- 得られる効果：伝える必要があることを、関係性を維持しながらしっかり伝えるスキルを身につけます。

実施要項

日時 ●平成31年3月6日(水)午後1時30分～4時30分

会場 ●タスパークホテル3F会議室

受講料 ●会員1名500円、非会員1名2,000円(テキスト代含む)

講師 ●(株)セールスリンク代表取締役 佐藤 なな子氏

申込み ●下記申込書に記入し、2月28日(木)まで法人会事務局へ申込み下さい。

定員
30名

主催

(公社)長井法人会

〒993-0011 長井市館町北6-27

TEL 0238-88-3960 FAX 88-3823

Fax. 88-3823

「アサーションスキル講座」申込書

会社名		電話	
住所		FAX	
参加者		法人会の会員確認	会員・非会員
参加者		受講料	円

※個人情報の取り扱いについては、当会の事業活動以外の目的では利用することはありません。

アサーション制講座

講座内容

1. アサーションという、自己主張の方法
2. 私のコミュニケーションは、どんなタイプ？
 - ①4つのタイプで、自身のコミュニケーションを知る
 - ②自分が苦手なタイプへの対処法
3. 主張をする時、主張が受け止められない時のメカニズム
4. ビジネスシーンの対応事例 ～ケースワーク
 - ①スピーチロックとユマニチュードに取り組む介護会社
 - ②気弱な上司が、フォロー上手の上司に
 - ③患者様の気質対応を続けて
 - ④クレームと不満を分けて考えると
5. 受け止め方を変える方法
 - ①ベシツクミステイク
 - ②課題の分離
 - ③主張と不満
6. 受け止めやすい伝え方を身につける
 - ①禁止令から依頼形へ
 - ②シャットダウンから提案型へ
 - ③指示型から相談型へ

講師

(株)セールスリンク代表取締役社長

佐藤 なな子 氏



静岡県生まれ、宮城県在住。銀行勤務からマニュアルライターを経て、人事制度設計に携わる。その後、研修会社役員を経て、2012年、人事制度設計から人材育成まで行う、株式会社セールスリンク設立。マニュアル設計では、工場のオペレーションマニュアルや、フランチャイズ、チェーン店の業務マニュアル作成、業務のプロセス設計に数多く携わる。人事制度設計では、製造業・外食産業・医療・介護業・建設業・宿泊業などの評価制度設計から処遇制度設計まで携わる。教育研修では、接客研修や営業研修などの職種別研修、生産管理や間接部門管理などの部門研修、CS研修やクレーム対応などのスキル研修など、多岐にわたる研修実績を持つ。カウンセラーのインタークスキル研修や、塾講師の拠点研修や指導研修、クリニックの院内コミュニケーション研修なども行う。得意分野は人事制度設計と、マネジメント研修。