＼タイプを知るだけで、“相手に響く”コミュニケーションに！／

対話力強化研修

ソーシャルタイプ別 コミュニケーションを知ろう！

相手のタイプを見極め、効果的なアプローチを実践できるように！

コミュニケーションの食い違いを減らし、会話を円滑に！

会話の説得力UP！自信を持って話せるように！

●**日時** ※ご都合のいい日程を以下からお選び下さい。※時間は変更になる可能性がございます。確定次第、改めてご連絡いたします。

2025年 10/17（金） 14:00〜16:00

2025年 11/20（木） 10:00〜12:00

会場：株式会社人財企画 会議室 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄1丁目16-6 名古屋三蔵ビル2階

費用 1名様あたり**10,000円**（税別）

定員 各回12名（1社2名まで）
※定員に達し次第締め切り

本研修では、以下の内容をワークやケーススタディを交えながら実践的に学びます。(詳細は裏面)

- 01 ソーシャルスタイル理論とは？
- 02 自己分析と他者分析
- 03 タイプ別 コミュニケーション戦略
- 04 実践ケーススタディ
- 05 アクションプラン策定

＼この「対話力強化研修」を行う目的は？／

相手のタイプに合わせた
コミュニケーションスキル
を身に付け、会話の質向上

社外でのコミュニティ
の場を提供

円滑な
コミュニケーションで
仕事の生産性UP

●研修の内容

ソーシャルスタイル理論とは？ 01

●4つの基本タイプ（ドライバー、エクスプレッシブ、エミアブル、アナリティカル）の特徴と行動傾向

●タイプごとの意思決定プロセスや重視する価値観

自己分析と他者分析 02

●自身のソーシャルスタイルを理解

●簡単な診断ツールや観察ポイントを用いて、周囲の人（上司、同僚、顧客等）のタイプを分析する

タイプ別 コミュニケーション戦略 03

●各タイプに合わせた効果的な話し方、聴き方、質問方法

●信頼関係を築くためのアプローチ、注意すべき点

実践ケーススタディ 04

●様々なタイプの顧客を想定した商談シミュレーション

●タイプ別の対応方法を実践し、フィードバックを通じてスキルを定着させる

アクションプラン策定 05

●アクションプランを持ち帰り、自社内でフィードバック
難しければ、人財企画で対応も可能
(実践してみてどうだった？を振り返り、定着させる)

講師紹介

菅 麻実（すが あさみ）

2006年株式会社人財企画に入社し、リクルート代理店として求人広告の法人営業を担当。2006年度・2007年度・2012年度にリクルート東海エリアグランドスラムを受賞。2008年から営業チーフとして新人育成とマネジメントを担う。2022年からマネージャーとして事業部全体の中期戦略、組織開発、育成計画を担当。2023年1月、国家資格キャリアコンサルタントを取得。2025年度、名古屋市立大学後期キャリアデザイン(実践編)講義において非常勤講師担当予定

**お申込みは
こちらから！**

https://forms.office.com/r/NLd9ZgXAYX