



顧客の真の課題を
引き出す
対話力・質問力を
身につける

オンラインでも
開講！
ONLINE



インターネット環境とパソコンがあれば、全国どこからでも参加可能です。
今まで開講校舎が遠くて通えなかった方も安心して受講いただけます。

※Web会議システム「Zoom」を利用したオンライン講義となります。

対話力 向上講習

教室講座	5.12	SUN	新宿校	5.26	SUN	梅田校	6.8	SAT	池袋校	6.16	SUN	新宿校
オンライン通信講座	5.19	SUN	オンライン	6.1	SAT	オンライン						

この講習では、一方的に説明や提案をするのではなく、経営者ならではの考え方を理解したうえで、相手の本音を引き出し、当事者自身の主体的な行動を促すための質問力、対話力が身につけられます。
コンサルティングや営業の現場において、より顧客の理解を深めたい、顧客との信頼関係を築きたいという方に役立つ知識・スキルが学べるカリキュラムとなっています。

数字からは見抜けない経営者の本音を引き出し、真の課題を発見・整理して解決に導くための対話力を身につけましょう。企業との対話を深め課題を可視化するためのツールとして国が推奨しているローカルベンチマークや経営デザインシートの活用方法もご紹介します。

3つの目的

- POINT 01

経営者への
伴走支援における
対話力を向上させる
- POINT 02

経営者の課題、
経営状況、本音を聞き出す
ための質問力を身につける
- POINT 03

リスニングを
基に相手が納得する
提案力・説明力を身につける



この3つを目的とし、グループワークやロールプレイを交えて行っていきます。
対話力を向上させることで、相手を深く知ることができるようになります。自分の伝えたいことを一方的に話すのではなく、信頼関係を築いて共感を得る提案ができるようになります。

資格の学校
TAC

有効期間：24.4～24.6

カリキュラム

内 容			構 成
1	オリエンテーション	講習の目的・自己紹介・課題の共有	講義・個人ワーク
2	経営者との対話に必要となるスキル	問題解決の基本プロセス ➡経営者が抱える問題の方向性 ➡問題を俯瞰する【実践ワーク】	講義 個人ワーク グループワーク
		信頼関係構築のための対話力 ➡傾聴の姿勢 ➡リスニングのポイント・質問の種類 ➡質問内容の具体例	
		対話を深める伝達・提案スキル ➡コミュニケーションで意識すること ➡効果的な提案にする4つの視点	
3	経営者との対話ツール	経営者との対話ツール ➡ローカルベンチマーク ➡経営デザインシート	講義
4	実践トレーニング	ロールプレイング ➡リスニングのロールプレイ ➡課題解決のロールプレイ ➡経営デザインシートの記入	ロールプレイング グループワーク 個人ワーク

受講概要・日程

時 間	約6時間／1日 10:00～17:00(休憩1時間)	※受講料には教材費、消費税10%が含まれます。 ※当講習は、入会金(10,000円)不要です。 ※お申込み方法は、インターネット受付(e受付)、またはTAC受付窓口のいずれかとなります。 ※各回定員になり次第、締切とさせていただきます。
受講料	29,700円(消費税・教材費込)	
参加可能人数	1クラス15人程度まで	

		日 程		講座コード 41		
				会 場	コースNo.	申込締切日
教室講座	1	5月12日(日)	新宿校	245-451	G1	2024/5/ 5 (日)
	2	5月26日(日)	梅田校	245-452	G1	2024/5/19(日)
	3	6月 8日(土)	池袋校	245-453	21	2024/6/ 1 (土)
	4	6月16日(日)	新宿校	245-454	G2	2024/6/ 9 (日)
通信講座	1	5月19日(日)	オンライン	245-455	W3	2024/5/ 5 (日)
	2	6月 1日(土)		245-456		2024/5/18(土)

◆企業経営アドバイザー認定要件について

対話力向上講習は、日本金融人材育成協会が認定する「企業経営アドバイザー」資格の認定要件となっています。講習修了と協会が実施する検定試験合格により「企業経営アドバイザー」として認定されます。企業経営アドバイザー試験対策講座カリキュラムの中には、「対話力向上講習」は含まれておりませんので、「企業経営アドバイザー」認定を希望される方は、「対話力向上講習」をお申込みください。

※企業経営アドバイザーの認定を受ける方は、この講座が修了講習となりますので、必ず受講してください。
※検定試験の受験の有無・合否にかかわらず、どなたでも受講可能です。

受講の流れ

教室講座	オンラインライブ通信講座
①申込締切日までにお申込みください。 ②マイページ登録を行ってください。 ③講習当日に直接教室までお越しください。 ④会員証・教材をお渡しします。 ※一部の教材はマイページより事前に確認ができます。 持ち物 筆記用具・電卓	①申込締切日までにお申込みください。 ②マイページ登録を行ってください。 ③実施日1週間前を目安に会員証・教材・参加方法をお送りします。 ④講習当日、マイページに記載されている参加情報よりZoomにご参加ください。 準備物 筆記用具・電卓・送付教材・パソコン・Webカメラ(PC内蔵可)・ヘッドセットまたはマイク付きイヤホン・インターネット通信環境

※開催にあたっては、最少催行人数を設けております。人数に達しない場合は開講を中止する場合がございますので、予めご了承ください。
※対話力向上講習のオンラインライブ通信講座は会議システム「Zoom」を利用したオンライン講義となります。参加にあたっては、インターネット環境とパソコンが必要となります。 ※Zoomに関するご不明点はZoomサイト(https://support.zoom.us/hc/ja)にてご確認ください。
※当講習のオンラインライブ通信講座にはアーカイブ動画配信フォローはありません。
※マイページ登録は、お申込みのコース、学習メディアを問わず、全ての受講生の方に登録いただく必要があります。

※申込手続前に、使用するアプリケーションの動作環境・視聴環境の確認を必ずご自身で行ってください。 ※アプリケーション使用に必要な機器、ダウンロード等の通信費は、お客様負担とします。 ※講義の進行を妨げる行為や他の受講生の迷惑が生じていると当社が判断した場合には、強制遮断を行う場合があります。これによりお客様に生じた不利益については、当社では責任を負いかねます。 ※アプリケーション等の外部サービスを利用した場合における講座運営または障害等の定めは、TAC申込規約7【講座運営について】、8【オンライン受講システムについて】を準用するものとします。 ※本注意事項に定めがない事項は、TAC申込規約の定めに基づくとします。

修了者の声

「傾聴する」「質問する」「提案する」ことの重要性を改めて理解しました。前半の講義では、自分の経験と重ね合わせ共感する場面も多く、普段のコミュニケーションで改善すべき点にも気づけました。後半のロールプレイでは、経営者の課題や本音を聞き出すための「深い質問」をするには、事前準備が重要だと学びました。初対面で異業種の方との対話練習は、貴重な経験だったと思います。

(地方公務員)

これまでの学習の集大成として、実務経験豊富な講師に一日じっくりと教わることができました。テキストでは学ぶことのできないナマの声は非常に有意義だったと思います。今まで感覚的に行っていた経営者との対話を、体系的・戦略的に行うトレーニングができたので、今後はコーチング型のコンサルティングを意識し、経営者に伴走できるような活動をしていきたいです。

(金融機関勤務)

お申込方法

①TAC ECサイトe受付にアクセス
<https://ec.tac-school.co.jp/>



ネットでも「かんたん」
スマホも対応!



②TOP画面に表示されている分野一覧の「経営・労務」の中にある「企業経営アドバイザー」を選択



③次の画面で「対話力向上講習」が表示されます。

お問い合わせ

電話無料

0120-509-117

月～金 9:30～19:00 / 土日祝 9:30～18:00
※営業時間短縮の場合がございます。詳細はHPでご確認ください。

URL 検索

https://www.tac-school.co.jp/kouza_kigyou.html