



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。

経営者との
対話力・質問力を
向上させる

対話力 向上講習

2021-2022

教室講座 12.12 SUN 新宿校 12.19 SUN 梅田校 1. 9 SUN 名古屋校

通信講座 12.26 SUN オンライン 1.10 MON オンライン 1.16 SUN オンライン 1.23 SUN オンライン

この講習は説明や提案を一方的にするのではなく、経営者ならではの考え方を理解し、
経営者の本音を引き出す質問力、対話力が身につけられるため、あらゆるビジネスシーンに活かせる
コミュニケーション力アップが期待できます。

数字からは見抜けない経営者の本音を聞き取り、課題を解決する力を身につけましょう。企業との対話を深め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（通称：ロカベン）の活用方法もご紹介します。

3つの目的

POINT 01 経営者への
提案活動における
対話力を向上させる

POINT 02 経営者の課題、
経営状況、本音を聞きだす
ための質問力を身につける

POINT 03 ヒアリングを基に
経営者が納得する
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、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

有効期限：21.11～22.01

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なスキル	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】 信頼関係構築のための対話力 →傾聴の姿勢 →ヒアリングのポイント・質問の種類 →ヒアリング内容の具体例 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 講義 個人ワーク グループワーク
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 →ヒアリングのロールプレイ →提案のロールプレイ ロールプレイング グループワーク

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。 ※大学生協等代理店またはTAC講座取扱書店ではお申し込みいただけません。 ※当講習は、入会金(10,000円)不要です。 ※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.	クラスNo.	申込締切日
教室講座	1	2021/12/12(日)	新宿校	216-351	G1	2021/12/ 5 (日)
	2	2021/12/19(日)	梅田校	216-352	61	2021/12/12(日)
	3	2022/1/9(日)	名古屋校	216-353	41	2022/ 1 / 2 (日)
通信講座	1	2021/12/26(日)	オンライン	216-354	91	2021/12/12(日)
	2	2022/1/10(月祝)		216-355		2021/12/26(日)
	3	2022/1/16(日)		216-356		2022/ 1 / 2 (日)
	4	2022/1/23(日)		216-357		2022/ 1 / 9 (日)

◆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。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。
※検定試験に合格していなくても受講可能です。



受講の流れ

教室講座	通信講座
①実施日の1週間前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。 持ち物 筆記用具・電卓	①実施日の2週間前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、お送りした参加方法によりZoomにてご参加ください。 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

※対話力向上講習の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/ja-jp)にてご確認ください。
 ※通信講座(オンライン講義)をe受付よりお申込みの際は、学習メディアが「資料通信講座」と表示されます。資料通信講座を選択してください。
 ※教室講座につきましては、今後の情勢によっては開講をやむを得ず変更、中止する場合がございますので予めご了承ください。
 ※マイページ登録は、TAC WEB SCHOOLの各種機能をご利用いただくために、必須の手続きになります。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ご登録いただく必要があります。

修了者の声

ただ数字や現場を漫然と眺めるのではなく、経営者との対話を通じて埋もれたニーズの発掘、見えない問題の洗い出しなど、より高度な経営診断・助言に活かせると思います。
(不動産業)

実践型講習でロールプレイ式のコンサルティングを経験することができてよかったです。また、自分の欠点も講師に指摘してもらえたので「自信」も「課題」も見つけることができました。
(経営コンサルタント業務)

ヒアリングのポイントや傾聴、効果的なあいつちの打ち方まで明日から営業で実践しようと思えるものばかりでした。営業職ではない方にとっても、社内コミュニケーションで活用できる部分も多くあると思います。
(通信会社勤務)

お申込方法

インターネット
申込が便利!

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

 ネットで“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中から「実務・スキルアップ」の中にある「ビジネスプロ養成スクール」を選択



③次の画面で表示される「企業経営アドバイザー」を選択すると、「対話力向上講習」が表示されます。

お問い合わせ

通話無料

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