



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

2022

教室講座	5. 8	SUN	新宿校	5.15	SUN	梅田校	5.29	SUN	名古屋校	6. 5	SUN	池袋校
通信講座	5.22	SUN	オンライン	6. 4	SUT	オンライン	6.12	SUN	オンライン	6.19	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）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

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なっていきます。
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：22.04～22.06

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 個人ワーク
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 →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

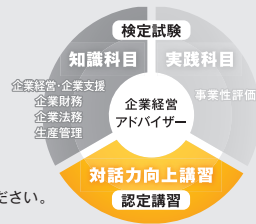
時 間	約6時間／1日 10:00～17:00(休憩1時間)	※受講料には教材費、消費税10%が含まれます。 ※大学生協等代理店またはTAC講座取扱書店ではお申し込みにできません。 ※当講習は、入会金(10,000円)不要です。 ※各回定員になり次第、締切とさせていただきます。
受講料	29,700円(消費税・教材費込)	
参加可能人数	1クラス15人程度まで	

		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	2022/5/ 8 (日)	新宿校	225-351	G1	2022/5/ 1 (日)
	2	2022/5/15(日)	梅田校	225-352	61	2022/5/ 8 (日)
	3	2022/5/29(日)	名古屋校	225-353	41	2022/5/22(日)
	4	2022/6/ 5 (日)	池袋校	225-354	21	2022/5/29(日)
通信講座	1	2022/5/22(日)	オンライン	225-355	91	2022/5/ 8 (日)
	2	2022/6/ 4 (土)		225-356		2022/5/22(日)
	3	2022/6/12(日)		225-357		2022/5/29(日)
	4	2022/6/19(日)		225-358		2022/6/ 5 (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	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。 ※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/jc/en-us)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、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。

修了者の声

実務経験豊富な先生が実際の体験談を交えて講義してくださったので分かりやすかった上に楽しく聴講できました。特に中小企業の社長が一体どんな傾向をもってコミュニケーションを取るのか具体的に教えていただきました。ロールプレイングは実際に存在する会社の事例を取り上げており、臨場感のあるやり取りを展開できたので勉強になりました。
(製造業勤務)

傾聴や対話という基礎的な事項の重要性を再認識できました。また、「経営デザインシート」等のフォーマットをその場で使って、自ら考え、初対面のチームの皆さんに伝えたり、質問をして回答をうまく引き出したりと極めて実践的な講習だったと思います。チームの皆さんから自分の質問・提案の仕方についてフィードバックを受けられた点も貴重な機会でした。
(電気事業会社勤務)

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/>

e受付 TACお申込みサイト 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「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

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

TAC 企業経営

検索

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