

KEC教育グループ主催 若手社員スキルアップセミナー 失敗しない**ビジネスマナー**講座

～ちょっとした仕草や言葉であなたの印象は劇的に変わる～

～こんな方におススメ！～

ビジネスマナーの基本から学びたい方

ビジネスマナーをもう一度学び直したい方

自身のビジネスマナーに自信がない方

ビジネスマナー＝簡単なもの、堅苦しいものと考えていませんか？社内外で認められているビジネスパーソンは、実は特別なスキルを持っているわけではありません。仕事の基本であるビジネスマナーを実践しているのです。ビジネスマナーを身に付けておくことは「仕事の基本」であり、人間関係構築の基礎ともいえます。本講座では、ビジネスマナーの基本をお伝えした後、電話やメールで失敗しないビジネスマナーのポイントを重点にお伝えします。自身が周囲に与えている印象に気づき、「分かっている」から「出来る」ビジネスマナーを身に付けて頂きます。

セミナーコンテンツ

- **ビジネスマナーの理解**
 - マナーとは
- **ラポール(信頼関係)を築くビジネスマナーの基本**
 - 挨拶・笑顔・お辞儀
 - 身だしなみ
 - 立場に合わせた言葉づかい
- **電話対応のポイント**
 - 電話対応の重要性とポイント
 - 電話の「受け方」「かけ方」「取り次ぎ方」
- **ビジネスメールにおけるマナー**
 - ビジネスメール作成のポイント
 - 社内メールと社外メールの違い

講師 藤原 優子

大学卒業後、繊維メーカーに入社。総務部にて、社長秘書・人材採用・育成を経て、定年退職。在職中にキャリアカウンセラー/コンサルタントの資格を取得し、自己啓発で作法を学び師範の資格を習得。また、心理カウンセラーとして、質問に特化した魔法の質問のメソッドを学び、現在はマナー講師・キャリアカウンセラーとして小学校から大学生・社会人といった様々な人に関わるキャリア支援やマナーの指導を実施。解りやすく気づきを促し、心を伝える講義は多方面から好評を博している。

12月16日(金) 10:00~16:00

■ 場所: KEC教育グループ大阪本部(右記参照)

■ 費用: 10,800円/お1人様(税込・昼食代含む)

KEC教育グループ【担当】前田・福島

お問合せ先

〒530-0002 大阪市北区曽根崎新地2-6-12 小学館ビル9F
TEL:06-6345-7555 FAX:06-6345-7550
E-mail:info@consul.kec.ne.jp

お申し込みはコチラまで
(後日受付確認書を送付致します)



FAX:06-6345-7550
E-mail:info@consul.kec.ne.jp

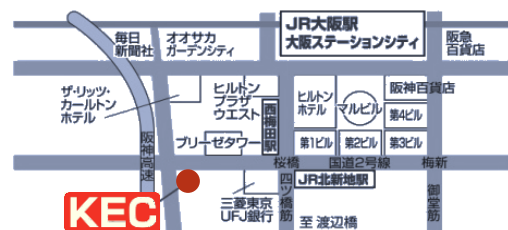
(番号の押し間違いにご注意ください)
(アドレスの入力間違いにご注意ください)

当該参加申込の情報は本講座の講師と共有利用いたしますが、セミナーのご案内以外の目的で利用することはありません。

KEC教育グループ主催 若手社員スキルアップセミナー【失敗しないビジネスマナー**講座】**

●受講者名 (御担当者名)		名	※1社につき、複数のご参加を希望の場合は、「御担当者様のお名前」と「参加希望人数」をご記入下さい。後日、参加申込書をご送付致します。
●会社名			
●御住所	(〒 -)		
●TEL		●E-mail	

地下鉄「西梅田駅」・JR「北新地駅」より徒歩3分/
JR「大阪駅」より徒歩8分/京阪「渡辺橋駅」より徒歩10分



KEC教育グループ主催 若手社員スキルアップセミナー 失敗しない**ビジネスマナー**講座

～ちょっとした仕草や言葉であなたの印象は劇的に変わる～

講座プログラム

時間	内容	研修手法
10:00～12:00	■ビジネスマナーの理解 ・マナーとは ・ビジネスマナー度チェック (名刺交換・席次)	レクチャー ロールプレイング
	■ラポール(信頼関係)を築くビジネスマナーの基本 ・挨拶 ・お辞儀 ・笑顔 ・身だしなみ	
休憩		
13:00～16:00	■ラポール(信頼関係)を築くビジネスマナーの基本 ・発声練習 ・立場に合わせた言葉づかい(敬語) ・クッション言葉	レクチャー ロールプレイング
	■電話対応のポイント ・電話対応の重要性とポイント ・電話の「受け方」 ・電話の「かけ方」 ・電話の「取り次ぎ方」	
	■ビジネスメールにおけるマナー ・ビジネスメールのポイント ・社内メールと社外メールの違い	
	■まとめ	

※上記時間帯は目安でございます。当日の進捗状況により上記時間帯と異なる場合がございます。ご了承ください。

KECの研修の特長

●「思考の活性化」をもたらす「インタラクティブ進行」

トレーナー



受講者

「考える」ためには、「問い」が必要である。

考える為には、問いが必要です。逆に問いがなければ考えることができません。適切な「問い」を投げかけることにより、受講者の思考が活性化します。双方向の進行により、主体的な参加と学びを促進します。

●「相乗効果」を生み出す「協調(グループ)学習」

受講者



受講者

「対話(価値観の触れ合い)」が成長を生む。

自分1人の学習では、自分の価値観の中で、見たことや聞いたことを処理してしまいます。自分の価値観とは違う価値観に触れることにより、新たな学びへと繋がります。協調学習により、相互啓発を促します。

●「できる」を生み出す「アウトプット学習」

気付き

学ぶ



フィードバック

やってみる

「わかる」と「出来る」は違う。

「わかっている」は自分判断、「出来ている」は相手判断。ここには大きな差があります。人はあなたの「アウトプット(言動)」で判断します。「学ぶ」→「行動する」→「評価する」→「気付く」のサイクルで、「出来る」を促進します。