

## 新入社員・若手社員スキルアップ キャンペーン

※2022年11月末までに実施いただく研修対象

新入社員・若手社員を対象にビジネススキルの向上を支援するキャンペーンを実施中！入社時に学んだビジネスマナーの基礎スキルをベースに、次へのステップとして基礎力向上、個々の課題認識・克服を目的に、実務で即活かせるスキル・職種別のコースをご用意しました。業務に慣れてきた今、新人研修のフォローアップとしても是非ご活用ください。



### キャンペーン内容

- ① 話し方ベーシック研修
- ② オンラインプレゼンテーション研修
- ③ 営業コミュニケーション研修
- ④ 電話応対研修

各種研修費 **20%OFF**

- 6時間 400,000円（税別）／クラス
- 3時間 200,000円（税別）／クラス

**20%OFF** → **320,000円（税別）**  
**160,000円（税別）**

※①～④併用不可×

弊社ホームページ **実績紹介掲載** で

**25% OFF**

研修後のフォロー・  
スキル定着に最適！

オンライントレーニングシステム

※ **KEE'S Boarding** とのセットで

**30% OFF**

※KEE'S Boardingは別途費用発生

※①～④は既存プログラムが対象です。カスタマイズ内容の場合は、適用外となります  
※2022年11月末までに実施いただく研修が対象。詳細な適用条件はお問い合わせ下さい

# ①話し方ベーシック研修

|               |  |   |  |                          |   |   |  |
|---------------|--|---|--|--------------------------|---|---|--|
| 主要テーマ         |  |   |  | 話し方ベーシック：話し方の基本スキルを身につける |   |   |  |
| 課題            |  | <ul style="list-style-type: none"><li>声や発音が悪く、よく聞き返されてしまう</li><li>会話やコミュニケーションが苦手</li><li>話しが長くなってしまい、「結局何が言いたいのか?」と言われてしまう</li></ul>                                 |  | 効果                       |   | <ul style="list-style-type: none"><li>聞き取りやすい話し方になる</li><li>単調な話し方が改善され、伝える話し方が身につく</li><li>要点をロジカルに伝えられる</li><li>緊張コントロール方法を知る</li></ul> |  |
| カリキュラム        |  |   |  |                          |   |   |  |
| HOP<br>(3時間)  |  | 1. <u>話し方概論&amp;発声トレーニング</u>  |  |                          | 2. <u>発声・滑舌・表現トレーニング</u>  |   |  |
|               |  | <ul style="list-style-type: none"><li>コミュニケーション能力とは</li><li>スキルチェック Before Speech</li><li>「伝わる声」を作る</li><li>声のイメージ作り</li><li>声のスキル・タイプチェック</li><li>声をよくする練習</li></ul> |  |                          | <ul style="list-style-type: none"><li>伝わる話し方</li><li>滑舌チェック</li><li>口を開けるトレーニング-口の体操-</li><li>滑舌トレーニング</li><li>表現トレーニング 抑揚・強調・間</li></ul> |   |  |
| STEP<br>(3時間) |  | 3. <u>論理的な話し方ロジカルスピーチ</u>   |  |                          | 4. <u>緊張対策&amp;スピーチパフォーマンス</u>  |   |  |
|               |  | <ul style="list-style-type: none"><li>チャレンジ問題</li><li>情報整理-ロジカルに話をまとめる-</li><li>原稿作成-ロジカルボックスを使って話す-</li><li>ロジカルシンキングで作成したフリートーク例</li><li>フリートーク作成・実践</li></ul>      |  |                          | <ul style="list-style-type: none"><li>緊張コントロール法</li><li>緊張対策 原因・クセ</li><li>スピーチパフォーマンス ジェスチャー・目線</li><li>スキルチェック After Speech</li></ul>   |   |  |

## ②オンラインプレゼンテーション研修

| 主要テーマ         | 画面を通して相手も惹きつけるプレゼンテーション研修  |   |   |
|---------------|--|---|---|
| 課題点           | <ul style="list-style-type: none"> <li>画面を通して伝える事が初めて、やり方が分からない</li> <li>説明が一方通行になっている。</li> <li>緊張して上手く話せない。</li> <li>オンラインでインタラクティブになる進め方が分からない</li> <li>チーム全体のスキルがバラバラ</li> </ul>   | 効果  | <ul style="list-style-type: none"> <li>アナウンサーならではの画面を通して伝えるテクニックを学び聞き手に確実に伝えられるようになる。</li> <li>双方向に伝えるスキルを取得し、相手とその後の関係性を築く事ができる。</li> <li>チーム全員のプレゼンスキル向上とレベルの統一が図れる。</li> </ul> |
| カリキュラム案       |  |   |   |
| HOP<br>(3時間)  | <p>●<u>オンラインコミュニケーションについて</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインセミナーの課題</li> <li>Beforeオンラインプレゼン 実践/講師考査・セルフチェック</li> </ul> <p>●<u>非言語の減退を補うオンラインコミュニケーション印象力、伝達力①</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>対面とオンラインでの印象の違い</li> <li>環境：画角調整、パソコンの位置の確認</li> <li>第一印象：表情/画面映りがよくなる表情トレーニング</li> <li>音声的性質を活かしたオンライン伝達力 声のトーン・口の体操・滑舌 表現力強化（フレージング・強調・間等）</li> </ul> <p>●<u>実践演習+考査</u></p> |   |   |
| STEP<br>(3時間) | <p>●<u>オンラインセミナーパフォーマンス・伝達力②</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>対面セミナーとオンラインセミナーのパフォーマンスの違い</li> <li>動きの乱れ・目線の乱れ</li> <li>目線の違い：カメラ目線のタイミング①②</li> <li>効果的なジェスチャーの使い方</li> </ul>   | <p>●<u>質疑応答・演出・緊張対策</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>質問の答え方：構成ポイント</li> <li>オンラインでの演出</li> <li>見せるスライド作り 画面共有時のポイント</li> <li>緊張対策</li> </ul> <p>●<u>実践演習+考査</u></p> |   |

### ③営業コミュニケーション研修

| 主要テーマ         | 信頼関係を構築できるコミュニケーションスキルアップ研修   |    |  |
|---------------|---|----|--|
| 課題点           | <ul style="list-style-type: none"> <li>営業先で初対面の相手とすぐ打ち解けられない</li> <li>会話が盛り上がらない、すぐ終わってしまう</li> <li>お客様先でのコミュニケーションが自己流。第一印象やマナーを見直してブラッシュアップしたい</li> </ul>   | 効果 | <ul style="list-style-type: none"> <li>初対面の相手と自然に会話ができるようになり、信頼関係が早く築けるようになる</li> <li>会話を自然につなげ、より円滑にコミュニケーションが取れるようになる</li> <li>第一印象がよくなり、お客様に好印象を残せるマナーも抑えられる</li> </ul> |
| カリキュラム        |   |    |  |
| HOP<br>(3時間)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>現状スキルチェック（初対面時の振る舞いチェック）</li> <li>初対面の相手と信頼関係を築くプロセスの理解</li> <li>好印象を与える挨拶の仕方</li> <li>笑顔の使い分け</li> <li>アイスブレイクテクニック</li> <li>アイコンタクトの取り方</li> <li>スモールトークの仕方</li> </ul> |    |  |
| STEP<br>(3時間) | <ul style="list-style-type: none"> <li>アナウンサー流傾聴法&amp;聞きたいことを引き出す質問テクニック</li> <li>営業のヒアリングポイント</li> <li>お客様に分かりやすいロジカルな話し方のコツ</li> <li>言葉遣い、クッション言葉</li> <li>提案実践</li> </ul>                                    |    |  |

## ④電話応対研修

| 主要テーマ         | 電話越しでも伝わる電話応対研修  |    |  |
|---------------|--|----|--|
| 課題点           | <ul style="list-style-type: none"> <li>電話の応対スキルが統一できていない</li> <li>電話対応者の印象があまり良くなく、企業イメージとして損をしている</li> <li>お客様・顧客に喜ばれるように応対力を磨きたい</li> <li>電話の応対経験がなく、マナーや言葉遣いがわからない</li> </ul>   | 効果 | <ul style="list-style-type: none"> <li>聞き取りやすい言葉の話し方や印象のよい話し方を学び、お客様に印象よく応対することで、企業イメージが向上する</li> <li>話し方に磨きをかけることで、お客様の満足度が上がる</li> <li>電話のマナーや相応しい言葉遣いを知ること、電話応対の質が良くなる</li> </ul> |
| カリキュラム        |  |    |  |
| HOP<br>(3時間)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>現状スキルチェック</li> <li>「伝わる声」を作る、声のイメージ作り</li> <li>情報を分かりやすく整理するロジカルトーク</li> <li>商品を効果的に提案し、クロージングをかける手法</li> <li>印象の良い接客傾聴（うなずき、あいづち）</li> <li>信頼関係を築くテクニック</li> <li>（ペーシング、ミラーリング、リフレイン）</li> </ul> |    |  |
| STEP<br>(3時間) | <ul style="list-style-type: none"> <li>ニーズの引き出し方、質問の仕方</li> <li>敬語の基本、接客敬語フレーズ、クッション言葉の使い方</li> <li>聞き手をポジティブにする言葉、ネガティブにする言葉</li> <li>印象に残る言葉の選び方</li> <li>電話応対実践・考査</li> </ul>   |    |  |

# オンライントレーニングシステム「KEE'S Boarding」

700社6万人の実績!!  
月980円でアナウンサーから学ぶ  
ビジネスコミュニケーションなら

一流講師の  
e-learning  
×  
オンライン  
トレーニング

**KEE'S Boarding**  
キーズボーディング

プレゼン   オンライン営業   ファシリテーション   ビジネスマナー

「勉強になった」で終わらせない! 動画で学び、ライブで実践  
学んだことを **繰り返し継続・定着・醸成** が可能



ビジネスに必要な厳選された  
400コンテンツをラインナップ



動画で学んだ内容を  
講師と実際にレッスン