



相手に貢献する！

交流会付

入社3年目の顧客視点を身につける講座

自身の仕事を振り返り、相手の期待に応える力を磨く

研修目的

- (1) これまでの自身の仕事への取り組みを振り返る
- (2) 仕事を相手への貢献で考えるステップに移る
- (3) 自分の仕事が「誰のどのようなこと」に貢献しているかを考える

日時 2019年 8月26日(月)
9:30~17:00

※16:00~17:00 交流会（無料）を開催します
※軽食と飲み物（アルコール含）をご用意します

会場 京都経済センター（京都市下京区四条通室町東入）
※阪急「烏丸駅」、地下鉄「四条駅」下車すぐ 26番出口直結

受講料 京都商工会議所会員 18,000円税別
※消費税抜き 一般 27,000円税別

講師 株式会社Smart Presen 代表取締役
プレゼンコンサルタント・人材育成コンサルタント
新名 史典氏



サラヤ(株)にて15年従事した後、2011年に独立起業。人や組織の協力を得ることのポイントをプレゼン力、チームビルディング（部下力含む）、企画開発力と定義し、企業研修・セミナーでフル回転している。会社員時代に全員年上部下を持つという特殊な環境や多くのプロジェクトを指揮したという豊富な経験が研修に大いに活かされている。

1. ガイダンス・受講生相互のコミュニケーション

- (1) 相互コミュニケーション
- (2) 自身のこれまでを振り返る
- (3) 無意識の意識化、レングラ積み職人の話

2. 仕事を「提供価値」で考える 【ワーク】

- (1) 相手はモノではなく「価値」を求めている
- (2) マーケティング視点を身につけて相手に貢献する
- (3) 「この場合の提供価値は？」

3. 顧客視点を磨くためのニーズピラミッド

- (1) 相手が求めることの奥を見る！
- (2) ニーズピラミッドで相手のニーズを体系化する
- (3) ニーズとつなげて自分の仕事を考える

4. この会社のニーズピラミッドを作ってみよう！

【グループワーク】

- (1) ニーズピラミッド作成
- (2) グループ発表

5. 相手の期待に応える提案力を磨く 【グループワーク】

- (1) ニーズと提案をどうつなげるか？
- (2) 相手が社内でも理屈は同じ！
- (3) 「どんな提案が考えられるか？」

6. 本研修のまとめ

- (1) 本研修一日を通じてお互いの学びを確認する
- (2) 自社を「提供価値」で表現してみる
- (3) 本研修のまとめ

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 研修事業課

webサイトからお申込み下さい。

▶ で

(URL : <http://www.kyo.or.jp/jinzai/>)

※FAXでお申込みされる場合は、本冊子内の「申込用紙」をご利用ください。

ご不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

▶ TEL : 075-341-9762

▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp

▶ 所在地 : 〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入



お申込み後、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。
振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。
お振込は申込会社名もしくは受講者名にてお願い致します。

▶ 京都銀行 本店営業部
(普) No.5017759
口座名：京都商工会議所
研修口

※開催日の約1週間前に申込責任者または受講者宛にメールにて受講証をお送りします。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。
※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金を致しかねますので、ご了承下さい。ただし、代理出席は可能です。その際にはお早めにご連絡下さい。