

顧客や相談者との信頼関係を築く 「“聴く力”養成講座」

関西校

研修のねらい

中小企業・小規模事業者を支援する上では、事業者との信頼関係構築や課題抽出・課題解決に向けた「コミュニケーション」スキルを高めることが必要です。

本研修では自己理解から始まり、非言語コミュニケーション、傾聴力、質問力まで、体系的かつ実践的に学びます。グループワークやロールプレイングを中心とした参加型の演習を通じて、明日から使える実践的スキルが身につきます。
(前年度タイトル：傾聴力向上講座)

研修のポイント

- ☑ 事業者支援の心構え、経営者との接し方など、経営指導員等の本来あるべき姿について学びます。
- ☑ 事業者との信頼関係構築や課題抽出・課題解決に向けた「コミュニケーション」スキルを高めます。

研修期間

2026年
10/27火～**10/28水**
(2日間、13.5時間)

対象者

- ・ 支援先企業の課題抽出、解決策の提案力向上を学びたい方
- ・ 経営指導員の役割、マインドセットについて学びたい方

定員 **30**名

受講料 **22,000**円(税込)

会場

中小企業大学校 関西校

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング

月日	時間	科目	内容
10/27 火	9:30-9:40	事務連絡	
	9:40-10:10	オリエンテーション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 研修の目的と狙い ・ 2日間の目標設定 ・ 自己紹介、経営支援等での課題の共有
	10:10-11:40	自己理解とコミュニケーションスタイル分析	<ul style="list-style-type: none"> ・ 他者を理解するための自己理解 ・ 経営支援者に求められる基本姿勢 ・ 支援者に求められる専門性・信頼・コミュニケーション ・ コミュニケーションの基本とスタイル ・ (ワーク) 自分の日頃のコミュニケーションを見直す
	11:40-14:10	非言語コミュニケーションの理解と実践(昼休憩込み)	<ul style="list-style-type: none"> ・メラビアン法の法則とハロー効果 ・ 非言語コミュニケーションの重要性 ・ 気をつけたい印象の要素 ・ 見た目と声を与える大きな影響 ・ 非言語コミュニケーションの重要性を体感する電話対応ワーク
	14:10-15:40	傾聴力の基礎理解	<ul style="list-style-type: none"> ・ 傾聴とは何か ・ 傾聴がもたらす効果と信頼構築 ・ 傾聴時に気をつけたい7つのルール ・ (ワーク) 話を聞いてもらうことでの安心感を感じる
15:40-17:40	相談ケーススタディ 1日目のまとめ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営指導や相談時における傾聴力の活用 ・ ケーススタディに沿って相談する側・される側の気持ちを考える ・ (ワーク) ロールプレイングで相談の実践をしてみよう ・ 1日目の振り返りと今後に活かす点を考える 	
10/28 水	9:30-10:00	オリエンテーション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 研修の目的と狙い ・ 1日目の振り返りと2日目の目標設定 ・ 1日目の振り返りを共有しよう
	10:00-11:30	質問力を上げて相手と共創する信頼構築	<ul style="list-style-type: none"> ・ 質問力とは何か ・ 効果的な質問で相手の本音を引き出す ・ 質問の種類と特徴 ・ SPIN話法を活用した質問で気づきを与える ・ (ワーク) 悩みを抱える同僚の本音をSPIN話法で引き出そう
	11:30-14:00	テキストコミュニケーションの基本と効果(昼休憩込み)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 文章のコミュニケーション力アップでより良い関係構築 ・ コミュニケーションの温度と正確性の違いを知る ・ 必要なのは「共通認識」と思いやり ・ テキストコミュニケーションで気をつけたい8つのこと ・ (ワーク) 伝えると伝わるの違いを考える。正しく伝わらなかったケーススタディから原因と伝わる文章を考えよう
	14:00-15:30	伝わりやすい話し方でコミュニケーションコストを下げる	<ul style="list-style-type: none"> ・ 話したいことより伝わるのが重要 ・ 人が話を聞かなくなるポイントとは ・ PREP法などの伝わるテクニックを学ぶ ・ (ワーク) 日常会話の見直しと正しく伝わる順番を見つける
	15:30-17:00	相談ケーススタディ 2日目のまとめ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2日目の学びを活かして経営指導や相談時におけるコミュニケーション力を高める ・ ケーススタディに沿って実際の経営相談時のロールプレイング ・ (ワーク) 事例をもとに分析→相談計画を考え→ロールプレイングで学びを実践に活かす
17:00-17:10	修了証書交付		

※事務連絡等を含んだ時間：13時間50分

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

※講義終了後に、最新の支援施策情報も紹介する場合がございます。(5～10分程度)

講師紹介(敬称略)



ジャイロ総合コンサルティング 露英一(つゆひでかず)

法政大学卒業後、メディアや飲食業界での実務経験を経て、東京の大手業務用酒類販売会社で営業職として勤務。顧客との信頼構築、価格交渉、利益改善策の策定、社内環境の整備など、幅広い業務に携わり、社内の業務改善と発展に寄与。また、管理職として人材育成にも熱心に取り組み、実践的な指導力を発揮した。その後、インバウンド市場を見据えた外国人・富裕層向け接客業務に従事。高所得者層を対象とした一流の接客や対応方法、コミュニケーション力を身につける。コロナ禍の影響でリモート営業の分野に進出し、フルリモートの営業環境でトップの成績を2年連続で達成。現在は、講師・コンサルタントとして活動し、多岐にわたる実務経験を基にしたコミュニケーション研修、営業研修、業務効率化研修、マネジメント研修、創業支援研修、ハラスメント防止研修などを提供。わかりやすい事例と論理的なアプローチが評価され、多くの企業や個人から高い信頼を得ている。