

「自己アピールする力」スキルアップコース

「自己アピール」が苦手な人もそうでない人も、より積極的な人間関係づくりの基本を学びます。

立場的には上下の関係であってもアサーティブ（発展的・協調的な自己主張）な関係をつくるのが重要になってきており、そのために職場のなかで、きちんと、ただしサラリと、自信をもって自己アピールする力は、ビジネスパーソンとして必須のものとなっています。本コースでは、プラスαの人間関係づくりと、より円滑に仕事を進めるために、「アサーティブ」なコミュニケーション力を高め、気持ちのいい自己アピールができるようになることをめざします。



<本コースのねらい>

- セルフチェックをつうじて、自分自身の「自己アピール度」について振り返ります。
- より積極的なアサーティブなコミュニケーションを理解することで、プラスαの人間関係づくりにつなげます。
- 「自己アピールする」場面別に、具体的なコツを理解します。

<各コースカリキュラム>

| | |
|-----------------------------|---|
| 第1章 ラクに自己アピールするために | 1-1 自己アピールが苦手なのはなぜ？ 1-2 すがすがしい自己アピールとは？ |
| 第2章 自分をもっと評価してもらおう準備をする | 2-1 自分の強みを“見える化”する 2-2 今の自分の“旬の強み”を考える 2-3 もらってうれしいメッセージに加工する 2-4 相手の優先順位をつかむ |
| 第3章 相手別・場面別 言いにくいことをきちんと伝える | 3-1 ≪セルフチェック≫あなたの自己アピール度は？ 3-2 自己アピールの極意を知る 3-3 場面別1：話を「聞いてほしい」 3-4 場面別2：相手に「動いてほしい」 3-5 場面別3：迷惑言動にモノ申す場合(1) 3-6 場面別3：迷惑言動にモノ申す場合(2) |
| 第4章 まとめ | 4-1 本気の相手目線で自己アピールする |

<概要>

| | |
|-------|---|
| 受講対象者 | <ul style="list-style-type: none"> ● ビジネスパーソン全般 ● 特に若手中堅社員 |
| 仕様 | <ul style="list-style-type: none"> ● 想定学習時間：2時間 ● 最短実行時間：33分 ● テスト数：1（全10問、ランダム出題） |
| 監修者 | <ul style="list-style-type: none"> ● 大串 亜由美 株式会社グローバリンク 代表取締役 <p>プレゼンテーション、ネゴシエーションから、マネジメント、接客販売 まで、ビジネスコミュニケーション全般の研修、人材育成コンサルティングを展開。</p> |