

## マネジメント塾

テーマ

人を生かす。質問で生かす。

ナレッジワーカーには、指示・命令のコミュニケーションは通じない。モチベーションを下げ、人の生産性を下げてしまうからです。では、どんなコミュニケーションをとれば・・・？ということで、今回は、質問力について、学ぶ機会です。

「自分は質問を使っているよ。」という方も、実は、効果的な問いかけになっていない可能性があります。質問力を高めて、周囲の仲間と、そしてお客様と、生産的な関係をつくるための質問力を磨きましょう！

ゲストスピーカーは、読書会ファシリテータ2期生であり、今年「できる人が使っている一人の心を動かす使える質問」(朝日新聞出版刊)を出版された日小田正人氏です。



【講師紹介】日小田正人(ひおだ・まさと)

株式会社日小田コンサルティング代表。販売心理学の理論をベースにしたもん営業メソッドを開発。質問をつかった問題解決思考の企業研修で年間200日以上活動中。「雑談を商談の流れに変える質問」は、体験セミナーの受講だけでも実際に契約が成立したという驚きの成果が生まれている。(今回の講座の中で体験いただけます。)

講師



ナレッジプラザ 代表  
実践するドラッカー 編著者  
公認会計士 佐藤 等氏

Dサポート株式会社 代表取締役  
中小企業診断士 清水 祥行氏



開催場所:マイ・スペース ルノアール 八重洲北口店  
(東京都中央区八重洲1-7-4 矢満登ビル)

開催時間:セミナー・13:30~17:30

参加費:10,000円 (※ナレッジプラザ会員はセミナー無料)

懇親会費:別途、実費を当日に会場にて承ります。(事前にお申込みください。)

◆主催◆ナレッジプラザ:<http://knowledge-plaza.biz/> お問い合わせ:011-261-7411

|             |          |                 |                     |  |
|-------------|----------|-----------------|---------------------|--|
| ○で囲んでください   |          | セミナーのみ(10,000円) | セミナー+懇親会(10,000+別途) |  |
| 会社名         |          | Tel             |                     |  |
| ご住所         | 〒        |                 |                     |  |
| 参加者氏名(フリガナ) | 所属先(会社名) | E-mail          | ご紹介者                |  |
|             |          |                 |                     |  |
|             |          |                 |                     |  |

FAX:011-261-1401