

# 無意識の思い込みで ソンしていませんか？

1/22  
18:30-20:30  
オンライン

## コミュニケーション セミナー

今回は、コミュニケーションを「アンコンシャス・バイアス」という視点から学びます。アンコンシャス・バイアスとは、自分自身が気づいていないものの見方や捉え方のゆがみ・偏りをいいますが、無意識の偏見が相手に影響を与え、ネガティブに作用することにあります。多様な価値観やライフスタイル、属性の人が働く職場では、アンコンシャス・バイアスは特に重要なテーマとなります。Google社も社員が偏見を理解し多様な視点を持ち行動と企業文化を変えるために、世界2万人以上の社員にこのトレーニングを行っているそうです。また、無意識の偏見を修正することで、SGDsの実践にも繋がります。とりわけ、メンバーに大きな影響力を持っているリーダーがアンコンシャス・バイアスを「知る」「気づく」「対処する」ことは、人や組織に大きな影響を及ぼします。コミュニケーション力を高めたい方は、ぜひご参加ください。

### このようなことはありませんか？

- これまでのやり方や前例に固執してしまう
- 何かにつけ、相手との「上下関係」を意識してしまう
- 第一印象で人を判断することがある
- 「今時の若者は」と思うことがある
- 社内、部署のコミュニケーションに課題を感じている

### セミナー受講後の状態

- 無意識の偏見が誰にでもあることがわかる
- 「これって自分の思い込みかも？」と意識できるようになる
- リーダーの思い込みが、人や組織に大きな影響を及ぼすことを理解できる。
- リーダーシップを発揮するのに必要なヒントを得ることができる

### 開催概要

「zoom」を用いたオンラインで開催致します。

日時：2021年1月22日（金）

18:30-20:30

参加費：

- 3,000円（税込）

### 講師について

小林 直己（株）イワサキ経営 営業企画室

広告代理店、財産コンサルティング会社等で、個人、法人を問わず多種多様なセールスマーケティングに携わる。相続を始め、様々なコンサルティング経験を基に人材育成スキルを学び、参加者主体の研修を実施する。



### お申し込み

お申し込みは、チケット販売サイト「Peatix」からお申し込み下さい。

<https://iwasaki-keiei-2021-01-22.peatix.com>

配布資料とzoomアドレスは、開催前日までにご案内致します。



### お問い合わせ先

内容につきまして不明点がございましたらお気軽にご質問下さい。

セミナーお申し込みページ  
QRコード



経営と、人生と、地域の力になる。  
イワサキ経営グループ

〒422-8041 静岡県駿河区中田4-2-6あつとわん飛翔2F  
TEL 054-287-0056  
（株）イワサキ経営 営業企画室 担当：小林・福原

好評につき第2弾開催致します！

2/4

18:30-20:30  
オンライン

# 打ち合わせをスムーズに進めるための ファシリテーション研修

## 「残念な」打ち合わせをしていませんか…？

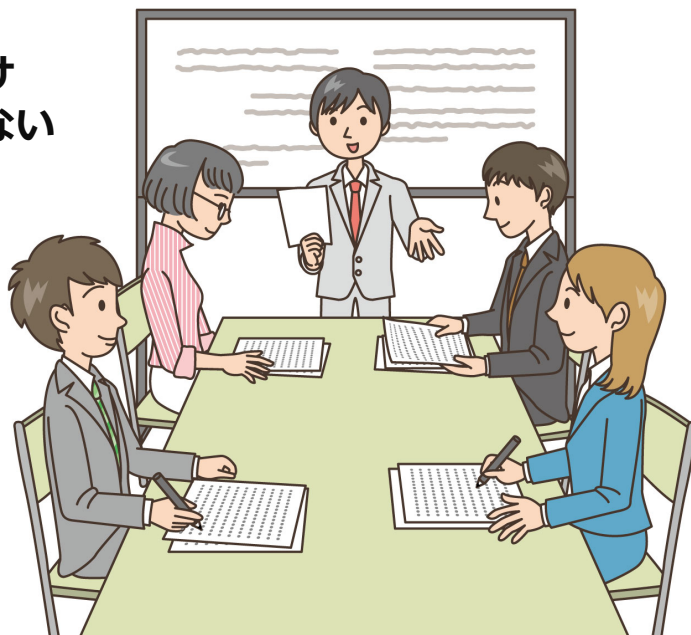
- ✓ 会議のゴールを決めていない
- ✓ いつも一部の人しか発言しない
- ✓ いつもだらだらと時間が過ぎているだけ
- ✓ 会議ばかりやっている割には成果が出ない
- ✓ ダメ出しをしてばかりいる・・・etc

会議は、**参加者の貴重な勤務時間の中から時間をいただ**いで行っています。

アウトプットを決めず、毎週会議の時間だからとなんとなく行うのは、もったいないと思いませんか？

働き方改革が進み残業時間も減っていく中、効果的な会議の進め方である**ファシリテーション**を学ぶことは、全てのビジネスマンの**必須スキル**であり、これを学ぶことで**仕事の成果も良くなって**いきます。

ぜひファシリテーションを学んで良い会議を作ってくださいませんか？ご参加をお待ちしております。



## 開催概要

「zoom」を用いたオンラインで開催致します。

日時：2021年2月4日（木）

18:30-20:30

参加費：3,000円（税込）

## 講師について

小林 直己（㈱イワサキ経営 営業企画室）

広告代理店、財産コンサルティング会社等で、個人、法人を問わず多種多様なセールスマーケティングに携わる。相続を始め、様々なコンサルティング経験を基に人材育成スキルを学び、参加者主体の研修を実施する。



## お申込み・お問い合わせ

お申し込みは、チケット販売サイト「Peatix」からお申し込み下さい。  
<https://iwasaki-keiei-2021-02-04.peatix.com>  
お申し込み後、受検結果と資料は、開催前日までにご案内を致します。

セミナーお申し込みページ  
QRコード



## お問い合わせ先

内容につきまして不明点がございましたら  
お気軽にご質問下さい。



経営と、人生と、地域の力になる。  
イワサキ経営グループ

〒422-8041 静岡市駿河区中田4-2-6あっとわん飛翔2F  
TEL 054-287-0056  
㈱イワサキ経営 営業企画室 担当：小林・福原

# ～これからの営業の必須スキル！～ 顧客満足度を高めるための 感情マネジメント入門

3/11  
18:30-20:30  
オンライン

## 顧客満足度を高めるためには感情を理解することが必要です！

顧客が商品、サービスを購入する際に求めていることは、その商品、サービスを購入することによって得られる「満足や喜び、安堵感」などの感情や気持ちです。

顧客と良好な人間関係を築くためには、相手の感情、気持ちがわかり、動かす感情スキル（EQ）が必要です。

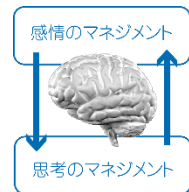
AI（人工知能）の時代を迎え、人々の需要と関心が、物理的なモノから感動・感激を得られるモノやサービスへとシフトしている今、顧客との感情のつながりは、営業マンにとって必須のスキルです。



### このような方はぜひご参加下さい！

- 自分や相手の感情に左右されやすい
- 気持ちの浮き沈みが激しい
- もっとポジティブになりたい
- 頭に来ることがよくある
- 言い合いになると相手を論破してしまう

※EQとは、自己と他者の感情（気持ち）に気づき、理解し、自分の行動や人間関係を上手にマネジメントする能力です。



### 開催概要

「zoom」を用いたオンラインで開催致します。

日時：2021年3月11日（木）

18:30-20:30

参加費：3,000円（税込）

### 講師について

小林 直己（株）イワサキ経営 営業企画室

広告代理店、財産コンサルティング会社等で、個人、法人を問わず多種多様なセールスマーケティングに携わる。相続を始め、様々なコンサルティング経験を基に人材育成スキルを学び、参加者主体の研修を実施する。



## お申込み・お問い合わせ

お申し込みは、チケット販売サイト「Peatix」からお申し込み下さい。  
<https://iwasaki-keiei-2021-03-11.peatix.com>  
 お申し込み後、受検結果と資料は、開催前日までにご案内を致します。

セミナーお申し込みページ  
QRコード



### お問い合わせ先

内容につきまして不明点がございましたら  
お気軽にご質問下さい。



経営と、人生と、地域のかになる。  
イワサキ経営グループ

静岡県静岡市駿河区中田4-2-6 あっとわん飛翔2階  
TEL 054-287-0056/携帯 080-6988-6907  
静岡支社 担当：小林