

応用力を活かして信頼されるビジネスパーソンを目指す！

# ワンランク上のビジネスマナーセミナー

## ★ セミナーのねらい

ビジネスマナーはビジネスパーソンとして、身につけておくべき必須のスキルです。しかし、基本を理解していても、あらゆるケースが生じる実践の場で、自分の対応に疑問や不安を抱えている人が少なくありません。

本セミナーでは、ビジネスマナーの基本と、実践レベルのビジネスマナーについて理解を深め、どんなときでも自信を持って対応できる知識とスキルを習得します。さらに応用力を活かしたワンランク上の対応をするために必要な力を身につけ、社内外ともに信頼されるビジネスパーソンを目指します。

【開催日・会場】	2019年6月7日(金) 小松：小松商工会議所 402
【開催時間】	9:30～16:30(受付開始9:00)
【対象】	若手社員の方、ビジネスマナーを再確認したい方
【定員】	30名

## セミナー内容

### 【1】なぜビジネスマナーが重要なのか

1. なぜビジネスマナーが重要なのか
2. ビジネスマナーとは何か
3. あなたの印象が企業イメージを決定づける
4. ビジネスマナーの徹底がワンランク上の仕事につながる

【個人ワーク】

5. ビジネスマナー実践度チェック 【チェックリスト】

### 【2】信頼感を与える立ち居振る舞い

1. 好印象を与えるための印象管理術
2. 相手の心をつかむ爽やかな挨拶
3. 好印象を与える表情トレーニング 【トレーニング】
4. 好感の持たれる身だしなみ 3つのポイント【個人ワーク】
5. プロの挨拶 徹底トレーニング 【トレーニング】

### 【3】正しい言葉遣いはビジネスの基本

《基本編》

1. 敬語の種類と正しい使い方
2. 職場でよく使う敬語トレーニング 【個人ワーク】

《実践編》

3. あなたは大丈夫？よくある敬語の間違い  
【個人ワーク】
4. お客様に安心感を与える話し方

### 【4】お客様の心をつかむ電話応対

《基本編》

1. これだけはおさえよう！ビジネス電話の留意点
2. 電話の受け方・かけ方 【ロールプレイング】
3. ワンランクアップの不在対応

《実践編》

1. 迷いがちなあらゆるケース別対応
2. クレーム電話を受けたとき

### 【5】チャンスを呼び込む訪問・来客対応マナー

《基本編》

1. 訪問・来客対応の流れ
2. 案内の仕方
3. お茶出しのマナー ～おもてなしの心を伝える～
4. 名刺の扱いと名刺交換 【ロールプレイング】

《実践編》

5. あらゆる席次の知識
6. 商談におけるマナー  
～オープニングからクロージングまで～

### 【6】心をつかむ対応を身につける

1. 基本をおさえた上で応用力を活かす
2. 目指すのは ONE TO ONE の対応
3. 相手の心をつかむ対応に必要な「3つの力」

## ★ 事務局からのひとこと

このセミナーを“ワンランク上”と表現したのは、これまでのご自分のビジネスマナーを振り返り、より正しく、信頼性の高いビジネスマナーを身に着けていただくことを目的としたからです。

言葉として知っていたが意味が分からなかったことや誤解していたことなどを発見し、より洗練された身のこなしが出来るようになり、名実ともに一人前のビジネスパーソンへと飛躍をするきっかけにさせていただきたいと思っております。

## 講師

株式会社 ビジネスプラスサポート  
人財育成プロデューサーよしたけ ゆうこ  
吉竹 優子 氏

- ◆大学卒業後、株式会社クボタに入社。一般職として研究部門に配属され実務経験を積む。CSR部門でコンプライアンスや内部統制などの業務に従事するとともに、総合職へ職務系列を転換。人事部にて女性や外国人の活躍推進、育児・介護者活躍推進などダイバーシティを推進。北海道から九州まで、各事業所に向いてダイバーシティ研修を担当。
- ◆参議院および衆議院の国会議員秘書を務める。
- ◆「多陽星（たようせい）」を開業。「太陽のように、星のように、その人がその人らしく輝いて活躍できますように」の理念のもと、活動を開始。
- ◆(株) ビジネスプラスサポート 人財育成プロデューサーとして、現在に至る。

■参加申込み 下記の「北経研セミナー申込み書」にご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

## ■参加費(税込)

会員 1名 15,120円  
非会員 1名 34,560円 ※賛助会員(年会費1万円)へのお申込みをいただければ、会員価格とさせていただきます。

●2名以上参加される場合は10%の割引料金になります。

## ■お申込みにあたって(必ずお読みください)

- ①請求書、受講証はE-mailにてご連絡担当者様にお送りいたします。メール送付ではご都合が悪い方はお知らせください。ご連絡担当者様用のE-mailアドレスを必ずご記入くださるようお願いいたします。
- ②キャンセルは、当該セミナーの2日前までにご連絡ください。前日、当日のキャンセルについてはお受けできません。ただし、当研究所主催のセミナーへの振り替え受講の申し込みをお受けいたします。
- ③お申し込みが最低開催人数に満たない場合は、中止させていただきます。あらかじめご了承ください。
- ④施設の駐車場は無料です。

## 北経研セミナー参加申込み書

一般財団法人北陸経済研究所宛て

2019年 月 日

FAX:076-433-1164

【お問合せ】 TEL 076-433-1134 担当 萩中  
富山県富山市丸の内1丁目8-10  
E-mail:haginaka@hokukei.or.jp

貴社名				
電話番号		FAX		
ご住所	〒	—	市町	村
ご連絡担当者	お名前			
ご連絡担当者様のE-mailアドレスのご記入をお願いいたします。	所属			
	E-mail			
参 加 者				
月日	会場	お名前	所属	役職名
6月7日(金)	小松			
6月7日(金)	小松			
6月7日(金)	小松			

【個人情報の取扱いに関するご案内】本書類に記入されました個人情報は、当研究所の実施するセミナーの申込み手続きならびに実施、情報のご提供に利用します。またご本人様の同意を得ることなく、第三者に提供することはありません。