

「伝え方が9割」 オンライン研修

2020



ウゴカス

<講演パッケージ>

- ① 「ノー」を「イエス」に変える技術
- ② 「強いコトバ」をつくる技術

の2種類があります。

「ノー」を「イエス」に変える技術

大人気研修が、オンライン研修に！

法人さま向け
研修



シリーズ143万部「伝え方が9割」著者が教える
「ノー」を「イエス」に変える技術



伝え方で、売上も、仕事へのモチベーションも、 職場のチームワークも、変わります！

同じ商品なのに、売れる人と売れない人がいます。
同じ仕事なのに、評価される部下と評価されない
部下がいます。

ビジネスで伝え方は、売上に直結します。
伝え方は「センス」ではなく、「技術」です。
誰であっても学ぶことができます。
PC、スマートフォン、タブレットがあれば、
どこからでもご参加いただけるオンライン研修で、
現場に戻っても自分で解決できる能力を身につけていただきます。

課題 もっと、自発的に動いて

部下、加藤くんに対して
お願いします。
加藤くんは、仕事を
やらされている感があり、
言われたらやるのですが、
自発的に仕事をしません。

何と言えば、自分から
率先して動いてくれるでしょう。

制限時間4分



加藤くんには
期待しているんだ。
加藤くんが考えるよう
どんどんすすめて。
サポートするから。



本研修に期待できること

- ◎ 相手視点で伝えることができるようになり、
「イエス」をもらう確率を上げる
- ◎ 得意先、上司、部下、家族に、自分の想いを的確に
伝えることができるようになる
- ◎ 伝えることを、その場の思いつきではなく、
伝え方のレシピを通じてできるようになる
- ◎ 受講者が現場で困っている交渉シーンそのままを
課題にし、研修後は自分で解決できるようになる

研修受講者の声



オンラインの受講は少し不安でしたが、
伝え方の技術をしっかり学ぶことができ
ました。自分で考える時間があり、
実践的だと思います。他の人の回答を
見ることができたのも良かったです。



実際に仕事で困っていることがワークの
課題になっていたため、そのまますぐに
現場でいかすことができそうです。
入社するのが楽しみになりました。



伝え方が9割オンライン研修の概要

【研修カリキュラム 90分 or 120分コース】

*変更する場合があります

1、伝え方の技術を学ぶ（前半）

伝え方は、技術です。誰でも学ぶことができます。

同じ内容でも、伝え方で結果が変わります。

実際の例をもとにした、分かりやすい解説で、

「イエス」に変えるメソッドを習得します。

「イエス」に変える
7つの切り口

- ①相手の好きなこと
デートしてください
→「旅行までいいですか？」
- ②嫌いなこと回避
芝生に入らないで
→「芝生に入ると、農薬の臭いがつきます」
- ③選択の自由
デートしてください
→「旅行までいいですかの店と、
石原ビルの店どちらがいい？」
- ④認められたい欲
残業お断りできる？
→「きみの企画書が刺さるんだよ、
お断りできない？」
- ⑤あなた限定
自働会のマーケティングに来て
→「他の人が来なくても、
斉藤さんだけは来てほしいです」
- ⑥チームワーク化
勉強しなさい
→「いっしょに勉強しよう」
- ⑦感謝
領収書をおとしてください
→「いつもありがとうございます、
領収書お断りできますか」

2、伝え方の技術を具体事例でワーク（後半）

困った！こんな時、どう伝える？

仕事現場で悩みがちなシチュエーションで

伝え方の技術を使った実践型なワークを行います。

貴社に事前にヒアリングし、貴社のビジネスにあった
受講者が悩みがちな内容を課題といたします。

※ 90分ではワークを3課題、

120分ではワークを4課題行います。

伝え方は、「センス」
ではなく「技術」が
あることを知る。



※課題例

課題（上司に）
明快な指示を出してください。

上司の加藤さん。
あいまいな指示が多く、
何をどこまでやったらいいか
わかりません。



何と言えば、
快く、しかも明快に
指示を出してもらえますか？

制限時間 4分

課題（クライアントへ）
会う約束をしてほしい

取引先の高橋さま。
新しい商品をご説明したいのですが
忙しく、なかなか会って
いただけません。



何と言えば、会う時間
をつくってくれるでしょうか？

制限時間 4分

課題（取引先に）急ぎの
仕事を引き受けてほしい

取引先の佐藤さんに。
無理なスケジュールの案件を、
なんとかお願いしたいと
思っています。



何と言えば、
快く引き受けてくれるでしょうか？

制限時間 4分

私が言わると

①相手の好きなこと

加藤さんの求めていることに
ズバリ応えたいんです。
この仕事の目指すところを
詳しく伺えますか？

私が言わると

③選択の自由

⑤あなた限定

ご紹介するなら
まずは高橋さまに、
と思ひまして。
月曜日の午後と
火曜日の午前なら
どちらがよろしいですか？

私が言わると

④認められたい欲

①相手の好きなこと

この短時間で
仕上げられるのは、
佐藤さんしかいないんです！
今後もたくさんお仕事
お願いしたいので、
よろしくお祈りします。

【研修カリキュラム 半日コース（3時間）】

*変更する場合もあります

1、伝え方の技術を学ぶ（90分）

同じ内容でも伝え方で結果が変わります。

「イエス」に変えるメソッドを取得する。

**貴社に事前にヒアリングし、
貴社のビジネスにあった新入社員が悩みがちな
内容を課題といたします**

現場でありがちな、伝え方に
悩む課題に取り組みます。

課題 (同僚に) チームワークを大切にしてほしい

同僚の山田さんは、周りとのコミュニケーションをとらず、自分の思ったままに仕事を進めてしまいます。

チームワークを大切にしてもらうには、何と伝えればいいでしょうか？



制限時間 4分

2、個々の事例でワーク（45分）

現在悩んでいること、長年解決できなかったことを
伝え方で解決！個々の仕事で、今日から使える
伝え方の技術を習得。

このワークに期待できること

- ◎これまで解決できなかった仕事上の悩みを解決できる
- ◎研修で習った技術を、実際に自分の仕事で応用できる
- ◎仕事の効率化により、残業を減らすことができる
- ◎イエスをもらう確率を上げることで、業績をアップさせる

受講者自身が仕事現場でうまくお願いできないこと、困っていることを書き出す

書き出した内容について、伝え方を考え、問題の解決を目指す

お願い書き出しシート

*上司、部下、社外の人に対して、伝え方で困っていることを書いてみましょう

《記入例》

《誰に》 《困っていること》

(部下)に ■ **もっと自発的に仕事をしてほしい**

(上司)に ■ **明快に指示を出してほしい**

(同僚)に ■ **チームワークを大切にしてほしい**

(取引先)に ■ **急ぎの仕事を引き受けてほしい**

(取引先)に ■ **会って話を聞いてほしい**

(お客様)に ■ **また来店してほしい**

課題 誰に (上司)に (**もっと明確な指示を出してほしい**) 困っていること

『イエス』に変えるアツの切り口

①相手の好きなこと
×「ゲームして欲しい」
○「集まりたいイベントありますか？」

②嬉しいことと関連
×「芝生に入らなさい」
○「芝生に入ると、虫除けの匂いが出ます」

③選択の自由
×「ゲームしてください」
○「集まりたいイベントの日は、お休みの日はありますか？」

④認められない位
×「発表お願いできますか？」
○「発表の準備が整った人だけ、お話を聞いていいですか？」

⑤あなたの規定
×「自由なアポイントメントに来て」
○「他の人が来てなくても、お休みの日は来てほしいんです」

⑥チームワーク化
×「発表してください」
○「いっしょに勉強しよう」

⑦感謝
×「発表をお願いします」
○「いつもありがとうございます。お礼状が書いてあります」

《ステップ1》 そのままと同じように

《ステップ2》 相手の顔の中を想像する

- ・ 部下に指摘されるのは嫌
- ・ 自分で考えて仕事をしてほしい
- ・ 指示したとおりに仕事をしてほしい
- ・ 目的を持って仕事をしてほしい
- ・ 明確な指示は出しているつもり
- ・ 仕事熱心な人が好き

《ステップ3》 相手が「イエス」と言いたいくなるお願いをつくる

※ひとつだけじゃなく、数を出しましょう。出せば出すほど、身につきます。

- ・ 田中さんの求めることにズバリこたえたいんです。
- ・ 目指すところを詳しく教えてください。
- ・ もっと早いスピードで仕上げたいので、もう一度詳しい手順をお聞きしてもよろしいですか？

《実際に使ったか / 相手の反応》

YES / NO その場ですぐ、いつもより詳しく業務の進め方を教えてくれた

名前

*変更する場合があります

3、効果的な褒め方を学ぶ（45分）

人を褒めることは簡単なようで、むずかしい。
 やみくもに褒めると逆効果になることも。
 上手に褒められるようになれば仕事も人間関係も
 劇的にうまくいく！
 相手の心に刺さる「褒め方」のしくみを理解し、
 実践いただきます。



このワークに期待できること

- ◎離職率が低下する
- ◎採用募集費用を削減できる
- ◎社員のやる気アップで、自主的な言動が増える
- ◎クライアントに好印象を与え、営業決定力が上がる
- ◎チームの団結力が深まり、仕事が円滑にすすむ

褒めるポイントと、エピソードで効果的な褒め方の作り方を知る



身近にいる仕事相手が何を言われたら嬉しいか、相手のことを考えながらまとめてみる

認められたい欲ポイント探しシート 記入例

*上司、部下、社外の人の、褒めてほしいと思うポイントをあげてみましょう

(部下) の (N) さん

<p>外見のこだわり</p> <p>褒めポイント ネクタイのセンスがいい</p> <p>エピソード 以前、山田さんもNさんのネクタイを褒めているのを聞いたことがある</p> <p>得意なこと</p> <p>褒めポイント 営業トークがうまい</p> <p>エピソード 新人の頃から休日を使って、話し方のトレーニングをしている</p> <p>大切にしていること</p> <p>褒めポイント メールの返事が早い</p> <p>エピソード 朝、昼、夕方にメールチェックの時間をスケジュールにいれ、デスクの見える位置に貼っている</p>	<p>結果、獲得した数字</p> <p>褒めポイント はじめて一人で契約をとれた</p> <p>エピソード 夜遅くなくても一人で残って最後までお客様の対応をしていた</p> <p>優しさなど人間性</p> <p>褒めポイント 誰にでも気配りができる</p> <p>エピソード 毎日、朝の挨拶を部署の全員にしていることで、部署の雰囲気明るくなる</p>
--	---

 **フィット!**

「強いコトバ」をつくる技術

大人気研修が、オンライン研修に！

法人さま向け
研修



シリーズ143万部「伝え方が9割」著者が教える

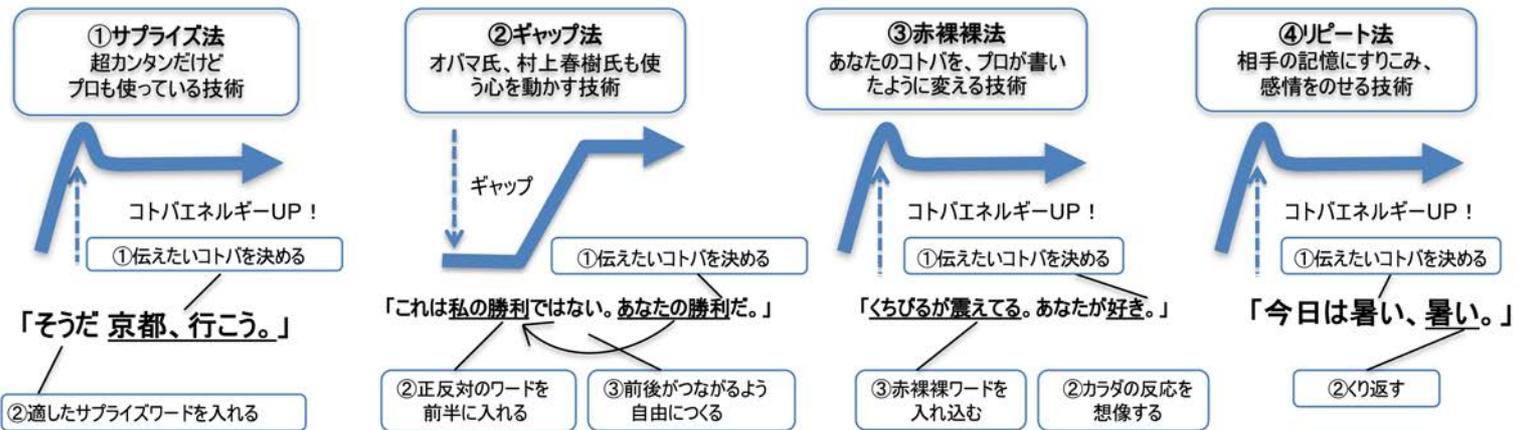
強いコトバをつくる技術



企画書、プレゼン、スピーチの完成度は、
コトバの技術を知るだけで格段に上がります！



さまざまな情報があふれるこの時代、
誰であってもコトバをつくるスキルが求められます。
人のココロを動かす、インパクトのある
「強いコトバ」のレシピを学び、実践し、
身につけていただきます。
講演中に自社商品のキャッチコピーを考え、
佐々木圭一からその場で
添削を受けることができる大変お得な講演です。



本研修に期待できること

- ◎ 自社商品のキャッチコピーがつけられるようになる
- ◎ 商談や社内プレゼンで、インパクトを持って伝えられるようになる
- ◎ 販促メールの開封率が上がる
- ◎ HPの閲覧率が上がる
- ◎ 効果的なプレゼンテーション資料を作成できるようになる

研修受講者の声



オンラインだからこそ、自分以外の多くの方の案をざっと見ることができて勉強になりました。ノウハウを知っていれば、キャッチコピーは作れるという事が実感できました。



参加型のワークショップだったので、あっという間に時間が過ぎました。教えていただいた技術があれば、誰でも、キャッチコピーがつけられると思います。一生モノの知識が身につきました。

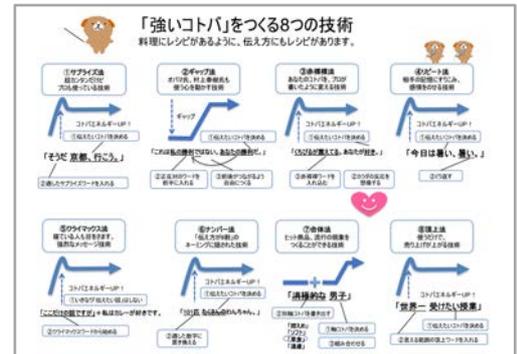
伝え方が9割オンライン研修の概要

【研修カリキュラム 90分 or 120分コース】

*変更する場合があります

1、強いコトバをつくる技術を学ぶ（前半）

心を動かすコトバには、法則があります。
印象的なコトバは、ひらめくものではなく、
技術を学べば誰でもつくることができるのです。



技術を知れば、誰でも印象的なコトバが作れる

2、強いコトバをつくる技術を具体事例でワーク（後半）

実際の業務をもとにした課題でワークショップを行います。研修で完成したコトバは、実業務でそのまま使うことができます。

貴社に事前にヒアリングし、貴社のビジネスにあった受講者が悩みがちな内容を課題といたします。

※ 90分ではワークを3課題、
120分ではワークを4課題行う予定です。



※課題例

課題 開封されるメールのタイトルをナンバー法で書く

お客さまに新商品のご案内をメールで送ります。しかし、いつもメールの開封率は半以下。

開封したくなるメールタイトルを考えてみましょう。

制限時間 4分

課題 部署の新年度のスローガンをギャップ法でつくる

新年度に向けて、営業部のスローガンを考えたいです。

ギャップ法で考えてみましょう。

制限時間 4分

課題 ご自身が担当する製品やサービスのキャッチコピーを赤裸裸法で書く

担当する製品やサービスのキャッチコピーを書いてみましょう。

※仮に商品がない場合は、「しぼりたて ジュース」を赤裸裸法で。

制限時間 4分

① ナンバー法
13秒で読める、新商品のご案内。

② ギャップ法
1人のこらず、全員目標達成！

③ 赤裸裸法
喉にギュッと、しぼりたてジュース。

伝え方が9割オンライン講演
お申込み特典！

伝え方が9割オンライン講演にお申込みいただいた企業さまは、
以下の「特典1～4」の中からお好きな特典を1つ、
お選びいただけます。

特典

1

受講者の中から3名をお選びいただき、
1名10分間、佐々木に電話で「生相談」できます！
(相談の内容は、伝え方が9割講演の内容、もしくは
ご自身の業務に関わることとさせていただきます)

特典

2

社員総会などの社内イベント用に、
佐々木から皆様へのメッセージ動画（5分ほど）
を撮影し、プレゼント！
(動画の内容は事前にご相談させていただきます)

特典

3

御社の広告・PR・ブランディングについて、
佐々木がご相談にのります（30分間）

特典

4

お選びいただいた講演について
30分間延長いたします

※本特典は、佐々木圭一が講師を担当した講演に限らせていただきます。

佐々木 圭一

「伝え方が9割」著者
コピーライター／上智大学非常勤講師／
株式会社ウゴカス代表



上智大学大学院を卒業後、株式会社博報堂入社。
新入社員時代、もともと伝えることが得意でなかったにも関わらず
コピーライターとして配属され苦しむ。連日、書いても書いてもすべて
ボツ。紙のムダということで当時つけられたあだ名は、「最もエコでない
コピーライター」。あるとき、伝え方には技術があることを発見。
そこから人生が、がらりと変わる。
本業の広告制作では、日経トレンディ2019年ベストヒット10に選ばれた
「バスタブクレンジング」のCMを制作。上場をめざす会社にコピーを書き
3つの会社を一部上場させる。広告を担当した商品が、軒並み史上最高売上げ
を達成。「人が買いたくなる」そんな行動をつくる広告を制作。
カンヌ国際広告祭でゴールド賞を含む3年連続受賞。
企業講演あわせて390回以上。
「情熱大陸」「世界一受けたい授業」などテレビ出演多数。
伝えベタだった自分を変えた「伝え方の技術」をシェアすることで
「日本のコミュニケーション能力のベースアップ」を志す。

公式サイト www.ugokasu.co.jp
Facebook [keiichisasakitokyo](https://www.facebook.com/keiichisasakitokyo)
Twitter [@keichisasaki](https://twitter.com/keichisasaki)

『伝え方が9割』
ビジネス書ランキング年間1位（紀伊國屋書店新宿本店調べ）

伝え方講師

高橋 伊津美



昭和大学大学院薬学研究科 卒業。
薬局、ドラッグストアでの実務経験を活かし、
母校薬学部にて講師として勤務。
全国の薬剤師・登録販売者への研修講師を9年。

知識はあるのに、うまく伝えられていない人が
多いという医療業界の現状に疑問を感じ、
『伝え方が9割』著者佐々木圭一氏の事務所
(株)ウゴカスにジョイン。

『伝え方が9割2』の作成に関わり、
伝え方講師として、企業・大学生に向け講演中。



【オンラインセミナーへの参加方法】

オンラインセミナーではリモートワークアプリを利用します。
受講者さまは、お手持ちのパソコンやスマートフォン、
タブレットにて受講することができます。

【事前打ち合わせのお願い】

正式なご依頼後、セミナー当日までのあいだに、
事前のお打ち合わせを実施させていただきます。
打合せは、リモートワークアプリでの実施をお願いいたします。
(当日のスムーズな運営のため、ご協力をお願いいたします)

お問い合わせ先：株式会社ウゴカス
Mail : info@ugokasu.co.jp (担当吉野)