

「伝え方が9割」
新入社員向け
オンライン研修

2020



ウゴカス

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

新入社員も伝え方が9割

新入社員で「伝え方の技術」を身につければ、その後の「成長」が圧倒的に変わります！

今までいた「学校」と、「ビジネス」の現場では、コミュニケーションの仕方が変わります。上司や得意先など、ビジネスの場でどうコミュニケーションすれば伝わるか。「伝え方の技術」を用いた解説&ワークショップで実際に体験していただきます。

新入社員が一番失敗しやすく、悩むのがコミュニケーション。この時期に、一気に身につける



本研修に期待できること

- いち早く社会人としてのコミュニケーションがとれるようになる
- 新入社員のモチベーションアップ
- 職場の風通しがよくなる
- クライアントに可愛がられる
- 離職率が下がる
- 上司部下の関係性がよくなる

研修受講者の声



入社して、すぐに使える技術ばかりでした！新しい上司との、接し方がわからず悩んでいましたが、今日学んだことを、早速実践してみます。



もともと伝えベタだと自覚しているのですが、「伝え方には技術がある」と知って、希望がもてました。まずは、「相手のことを想像して話す」ことから実践していこうと思います。



伝え方が9割 新入社員向け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）

「イエス」に変える7つの切り口
ほとんどの新人ができないけど、
一番はじめに身につけてほしい
相手の立場を考えて話す方法

「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
→「驚くほど旨いバスタどう？」
- 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
→「驚くほど旨いバスタの店と、
石窯ピザの店どちらがいい？」
- ④認められたい欲
残業お願いでいいですか？
→「きみの企画書が刺さるんだよ。
お願いでいい？」
- ⑤あなた限定
自治会のミーティングに来て
→「他の人が来なくても、
斉藤さんだけは来てほしいんです」
- 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。
領収書お願いでできますか」

2、伝え方の技術を具体事例でワーク（後半）

働き始めて困った！こんな時、どう伝える？

新人が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ワーク

御社に事前にヒアリングし、御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

※ 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。




何と云えば、
快く、しかも明快に
指示を出してもらえますでしょうか？

制限時間 4分

課題（上司に） 仕事のミス
を報告したい


仕事でミスがあったため、
上司の林さんに報告しよう
と思います。



何と云えば、
感じよく報告できるでしょうか？

課題（取引先に）
メールの返信を早くしてほしい

取引先の田中さんに。
早急に確認してほしい件があり、
メールをしたのですが
なかなか返信をくれません。



何と云えば、
すぐに返信をくれるでしょうか？

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？

①相手の好きなこと

まずは林さんに、
すぐに報告しなくては、
と思ひまして。
メールを誤送信してしまいました。
⑤あなた限定

①相手の好きなこと

今後はこのようなことが
ないよう、送る前のチェックを
強化いたします。

①相手の好きなこと

その後、ご進捗いかがでしょうか？
田中さんの案件は、
できるだけスピード感をもって
進めたいと考えております。
ご返信をいただけましたら、
すぐに動けますので
よろしくお願ひいたします。

【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）

ほとんどの新人ができないけど、
一番はじめに身につけてほしい
相手の立場を考えて話す方法。



「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
→「驚くほど旨いバスタどう？」
- ②嫌いなこと回避
芝生に入らないで
→「芝生に入ると、農薬の臭いがかかります」
- ③選択の自由
デートしてください
→「驚くほど旨いバスタの店と、
石窯ピザの店どちらがいい？」
- ④認められたい欲
残業お願いでいいですか？
→「きみの企画書が刺さるんだよ。
お願いでいい？」
- ⑤あなた限定
自治会のミーティングに来て
→「他の人が来なくても、
斉藤さんだけは来てほしいんです」
- 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。
領収書お願ひできますか」

御社に事前にヒアリングし、御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。

2、個々の事例でワーク（45分）

現在悩んでいること／過去の先輩が悩んだ事例
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。

伝え方は、「センス」
ではなく「技術」がある
ことを知る。

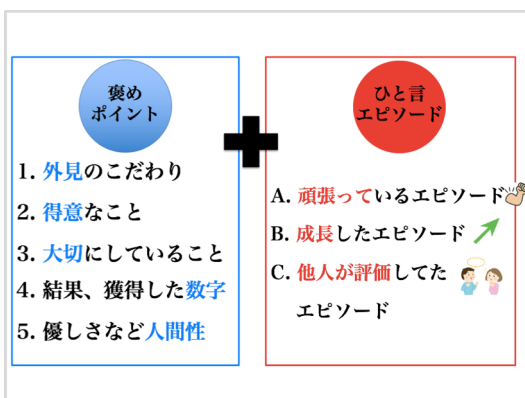


3、効果的な褒め方を学ぶ（45分）

「どう褒めたら、相手が嬉しいか」

褒め方にも技術があります。
クライアントに、社内関係に、
すぐ使える褒め方の方法を身につけます。

新入社員にありがちな、伝え方に
悩む課題に取り組みます。
例：上司から明確な指示がほしいが
どう伝えたらいいかわからない



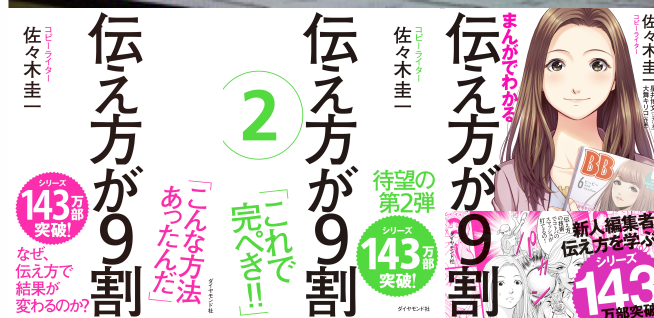
褒めるポイントと、エピソードの組み合わせの
作り方を知る。



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
ながらまとめる。

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。

【欠席者への対応】

セミナー参加予定の方で、当日欠席された場合は、
後日、動画視聴URLをお送りいたします。
そちらで、視聴いただくことが可能です。

【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)