

代表的な研修カリキュラム

一般社団法人日本NLP能力開発協会

プログラム内容案① プレゼンテーション研修



テーマ	内 容	時間(目安)
1. イントロダクション	<ul style="list-style-type: none"> ◆研修の目的と全体像の提示 ◆講師・参加者自己紹介 ◆プレゼンテーションに活用する実践心理学NLPとは 	10:00
2. 分かりやすく伝える、説明力を鍛える	<ul style="list-style-type: none"> ◆分かりやすく、的確に話す <ul style="list-style-type: none"> -聞き手に近づく「ペーシング」手法 -「書き言葉」と「話し言葉」の違い -情報を整理する具体的な方法 	
3. 心を動かす話し方とは	<ul style="list-style-type: none"> ◆相手の心を動かす効果的なコミュニケーション <ul style="list-style-type: none"> -話の軸を定め、目的を定めて話す -聞き手が大切にしている「価値観」を語る「リーディング」手法 	12:00～ 13:00頃 (昼食)
4. ストーリーを語る	<ul style="list-style-type: none"> ◆相手の心を動かすストーリーテリングを学ぶ <ul style="list-style-type: none"> -潜在意識に深く伝わる「ストーリーテリング」 	
5. 自分の話し方を知り、状態を整える	<ul style="list-style-type: none"> ◆聞き手の印象のコントロール <ul style="list-style-type: none"> -話し方の癖、表情、声、立ち振る舞い、全体的な印象を知る ◆話し手の状態のコントロール <ul style="list-style-type: none"> -聴衆の前で自信を持って話せる状態を作り出す方法 	
6. 総合プレゼン演習	<ul style="list-style-type: none"> ◆プレゼンテーションを成功させるための「とっておきの計画」 ◆優れたプレゼンテーションに学ぶ 	
7. クロージング	～より良い話し方・プレゼンテーションを実践していくために～	17:00

テーマ	内 容	時間(目安)
1. イントロダクション	<ul style="list-style-type: none"> ◆全体像の提示 ◆営業コミュニケーション課題意識の共有 	10:00
2. 営業コミュニケーションの基本	<ul style="list-style-type: none"> ◆顧客が話を聞きたくなる信頼関係構築 <ul style="list-style-type: none"> -セールスパersonが知るべき「顧客に対する影響力」 -好意を持たれる効果的アプローチ 	
3. 顧客の深層心理を言葉から読み解き、セールスに活かす	<ul style="list-style-type: none"> ◆「言葉から行動特性を読み解く」技術を身につける <ul style="list-style-type: none"> -言葉の特徴から分かる行動特性パターン -顧客の心を動かす「影響言語」とは -顧客の大切にしている価値基準を引き出す質問 -顧客が納得するポイント、購買心理のパターンを知る ◆ <<ロールプレイ/実践演習>> 	12:00～ 13:00頃 (昼食)
4. 顧客の顕在意識と潜在意識に働きかけるセールストーク	<ul style="list-style-type: none"> ◆顧客の顕在意識に働きかける <ul style="list-style-type: none"> -相手の理性に働きかけ、納得できる情報提供 ◆顧客の潜在意識に働きかける <ul style="list-style-type: none"> -知らず知らずのうちに心が動くストーリーテリング話法 	
5. クロージング	<ul style="list-style-type: none"> ◆営業コミュニケーション力向上のために ～現場でどう活用していくか～ 	17:00

プログラム内容案③ チームビルディング研修



テーマ	内 容	時間(目安)
1. イントロダクション	<ul style="list-style-type: none"> ◆研修の目的と全体像の提示 ◆講師・参加者自己紹介 ◆チームビルディングに関する課題意識の共有 	10:00
2. 信頼と共感を結ぶ チームのコミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ◆効果的なコミュニケーション ◆チームビルディングのための信頼構築スキル ◆傾聴・共感のポイント 	
3. 多様性のあるチーム メンバーとの自己理解・ 他者理解	<ul style="list-style-type: none"> ◆言葉の特徴から分かる行動特性パターンとは 【コミュニケーション特性検査(※)検査結果フィードバック】 ◆チームビルディングを促進する自己理解と他者理解 ◆チームのコミュニケーションを円滑にする「特徴的言語」とは 	12:00～ 13:00頃 (昼食)
4. チームメンバーの意識を 変える思考フレーム	<ul style="list-style-type: none"> ◆チームメンバーの意識を変える思考フレームとは ◆より良い反応を導くための「言葉の変換」スキル ◆チームメンバーの意識を変えるコーチング実践 	
5. 組織とチームの活性化 のために	<ul style="list-style-type: none"> ◆お互いを認める働きかけ「ストローク」について ◆ストローク交換のワーク ◆効果的な叱り方、褒め方 	
6. クロージング	◆振り返りとまとめ～現場実践していくために～	17:00

※特性検査：NLPを活用した「コミュニケーション特性検査」を事前実施します。
 Webで事前受検（受検時間15分程度）し、研修当日に個人結果報告書をフィードバックします。
 詳細を確認したい方は当協会にお問い合わせください。



一般社団法人日本NLP能力開発協会

<http://nlp-japan.net/>

東京都品川区西五反田1-29-2 5F TEL)03-6420-0285 FAX)050-7551-2373

- ・本資料は当会スタッフによるプレゼンテーション等を伴う説明を行うことを意図して作成されております。
- ・本資料の一部または全部を、①当会の書面による許可なくして社外に再配布すること、②社内への説明目的以外の目的で複写、写真複写、あるいはその他いかなる手段において複製することを禁じます。