



キノコム
木下「協育」
コミュニケーションズ

(株) KINMO.COM

元教員が伝える！！

- ・新規開拓営業ノウハウ研修
 - ・夢ビジョン「チームワーク」研修
 - ・コーチングコミュニケーション研修
- + SDGs研修

プログラム資料

株式会社 KINO.COM
～木下協育コミュニケーションズ～

2019年10月

新規開拓営業ノウハウ研修

●そもそも「営業」とは何を売るのでしょか？その本質をしっかりと再認識していただき、特に新規開拓は最初のアポイントからファーストアプローチが「大きな壁」となります。まずはその壁を乗り越えるマインドと相手に「また会いたい！」と思ってもらえるノウハウをしっかりと身に付けていただき、そのうえで単なる御用聞きではない、お客様とのwin-winの関係を築く営業プロセスが身につけていない方への実践につなげる研修です。**教員経験から学べた「相手」にいかにかに印象を持ってもらい、興味を持ってもらうか！…他にはない切り口での営業研修です！**

「夢・ビジョン」 チームワーク向上研修

●人数の多い少ないにかかわらず「チーム」で仕事をするのが圧倒的に多く、とりわけ課長やMGなどそのチームの「リーダー」の存在が重要なポイントになってきます。ただ、「自分はリーダーに向いているだろうか？」「チームを動かしていくことに正直悩んでいる」というリーダーの方も数多くいることもまた事実です。そこでこの研修では「リーダー」こそ自分の「夢・ビジョン」をしっかりと語れることが大切であり、そのうえでチームメンバーとの関係性構築や成果を生み出すためのヒントを、体感的なワークを通じて体得、実践行動に移していただける内容となっています。**※支店責任者として、また教員時代はクラスを「チーム」と見立ててモチベーションをいかに上げるか、という観点での経験値もこの研修で活かせます！**

コーチング コミュニケーション研修

●教員時代に痛感したことは、約40名の生徒たちとのコミュニケーションをどのようにはかればいいのか？そこで、わずかな時間を利用しての木下流コミュニケーション法を若干取り入れてみました。コーチングコミュニケーションは、知ってる人も多いのですが、実践できてる人が少ないのです。本研修では「聴く」と「承認・褒める」に特化し、身体に染み付くぐらいのワーク実践で、明日から即行動できるマインドと体得をめざしてまいります。

カリキュラム①

元教員が伝える！新規開拓営業ノウハウ研修

研修の目的

- ・営業という仕事が、いかにワクワクするものかを、再認識してもらう。
- ・教員だからわかる相手の「心情」！これがわかれば、営業職にも即、反映できる！
- ・セカンドアプローチからプレゼン、クロージングのポイントを体得する。



カリキュラム(案) 6時間の例 (時間は応相談)

<ul style="list-style-type: none"> ●オリエンテーション <ul style="list-style-type: none"> ・営業職の魅力と本質 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修の目的と進め方 自己紹介(アイスブレイク) ・「営業職が好き?」「成功事例・失敗事例」など ディスカッション ⇒ そもそも営業は「何を」買ってもらうの?の本質を再認識
<ul style="list-style-type: none"> ●教員と新規営業に通じるもの <ul style="list-style-type: none"> ・「相手」の心情をくみ取る ・教員と営業に共通するポイント ・「次」につなげよう! 	<ul style="list-style-type: none"> ・双方に共通するのは、相手の「ネガティブ心理」 ・「お会いできただけで光栄」の姿勢と、「ん！」という印象付け ・※セカンドアプローチにつなげる木下流アプローチのノウハウ (簡単なペアワークで体得)
<ul style="list-style-type: none"> ●「きく」を磨く！ <ul style="list-style-type: none"> ・「聴く」のポイント 「訊く」のポイント ●プレゼンテーションの3大鉄則 	<ul style="list-style-type: none"> ・「聴く」は相手の心情の受け止め！ ※じっくりプロセスの流れ ・「訊く」はその心情をより引き出すための質問！ ※上記、いずれも簡易ワーク ・プレゼンの3大鉄則をステップでご紹介
<ul style="list-style-type: none"> ●クロージングは相手を尊重！ <ul style="list-style-type: none"> ・テストクローズと「断り」への対応 ●お客様に「本気」で接してますか？ <ul style="list-style-type: none"> ・相互の信頼とwin-winの関係構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・納得していただいて「決断(行動)」の後押しをする ・テストクローズの質問、Yes-But法、ブーメラン法 ※上記、いずれもペアワークなどで実践 ・自分の営業ポリシーを固める(プロフェッショナルだからこそ)
<ul style="list-style-type: none"> ●実行宣言 	<ul style="list-style-type: none"> ・本日の研修を振り返り、自身の強みと改善点を抽出して目標を設定。明日からの現場で実践実行に向けて宣言。
<ul style="list-style-type: none"> ●本日のまとめ 	<ul style="list-style-type: none"> ・講師から振り返りとエール 質疑応答

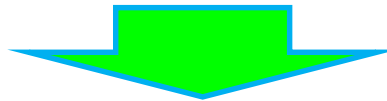
※カリキュラム内容は、変更になる可能性があります。

<ビフォー>

- ・あなたは「営業職」が好きですか？営業は「何を」売るんですか？
- ・「NO」に対する恐怖から抜け出せない。
- ・ファーストアプローチからなかなか次回の訪問につながらない。
- ・プレゼンテーション～クロージングに至る流れや運び方がわからない。
- ・「営業職」としてのワクワク感や達成感が感じられない。

<アフター>

- ・「営業」の本質を再認識することで、「売る」という意識から「信頼を築く」マインドがセットされる。
- ・「断られてなんぼ！」というメンタルが強化される。
- ・アポイントやアプローチへの重要ポイントを知り、お客様との距離感を近づけられる。
- ・アプローチ～プレゼン～クロージングのプロセスと効果的なスキルが習得できる。
- ・参加者が目指す「営業職」の方向性を導き出す大きなきっかけとなる。



●自身のキャリアにおいて、教員時代が13年間あります。実はこの教員として生徒の前に立つことが「印象」づけやプレゼンテーションの格好の場所でありかつ、スキル向上に向けた成長の場でもありました。この経験で培われたスキルや自分なりのノウハウが新規開拓営業としての実績に大きくプラスになったことは、営業職としての「原点」をしっかりと見据えられたことにありました。切り口としては特殊かもしれませんが、「相手の心情」に立つという観点はきっと皆様に多くの気づきを得ていただけることと思います。私も皆様と研鑽しながら、営業職の楽しさやワクワク感を感じてもらえるよう熱くお話ししたいと思います！

カリキュラム② 「夢・ビジョン」 チームワーク向上研修

研修の目的

・これからのリーダーに必要なものは「夢・ビジョン」を持ち、しっかりとメンバーに伝えられているか否かでチームの成果が変わってきます！そのマインド&スキルを体得する。



カリキュラム(案) 6時間の例 (時間は応相談)

<ul style="list-style-type: none"> ●オリエンテーション ●「チーム」の存在意義と「リーダー」の役割を考える！ 	<ul style="list-style-type: none"> ・講師紹介、研修の進め方、自己紹介(アイスブレイク含む) ・「チーム」と「グループ」の違いは？<ディスカッション> ・優れたリーダーになるにはどんな素養が必要？<ディスカッション>
<ul style="list-style-type: none"> ●チームアクティビティ(その①) 	<p>(その①) ヘリウムリングで、チーム目標に近づくにはどうすべきか！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・参加者振り返り、講師からのフィードバック
<ul style="list-style-type: none"> ●チームアクティビティ(その②) 	<p>(その②) コンセンサスゲーム。課題に取り組む前に大切なのは？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・参加者振り返り、講師からのフィードバック
<ul style="list-style-type: none"> ●「チームの目指す先に・・・」 ●チームアクティビティ(その③) 	<ul style="list-style-type: none"> ・チームを引っ張るリーダーに不可欠な素養は「夢・ビジョン」を語れること ・「正解」を求めるのではなく「個」を尊重引き上げる(簡易ワーク実施) (その③)「10年後の自社重大ニュース！」(個人・グループワーク) ・参加者振り返り、講師からのフィードバック
<ul style="list-style-type: none"> ●リーダーに必要な不可欠な要素と！伝達力 	<ul style="list-style-type: none"> ・自身の「夢」や「ビジョン」が明確化できたら、それをメンバーに伝える伝達力がポイント！ ・メンバーへの伝達と共感を得るコンセンサス手法を学ぶ(簡易ワーク実施)
<ul style="list-style-type: none"> ●実行宣言 ●まとめ 	<ul style="list-style-type: none"> ・参加者一人一人が、自身の「夢」「ビジョン」を語ったうえで、それぞれがまずは一週間以内に行う行動を発表しエールを送る。 ・質疑応答

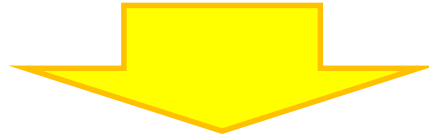
※カリキュラム内容は、変更になる可能性があります。

<ビフォー>

- ・自分がリーダーに向いているのか？ リーダーの役割が正直わからない。
- ・チームのメンバーに動いてもらいたいが。。。
- ・自分も、チームも「達成感」を感じていられてない。
- ・チームには何が必要か？ そのためにチームリーダーにこそ何が必要かはっきりしない。

<アフター>

- ・リーダーという存在に必要な「素養」を学ぶことができる。
- ・「メンバーを動かす」のではなく「動いてもらう雰囲気」を作り出すためのファクターが理解できる。
- ・体感的ゲームやワークを通じて「達成感」を十分に味わっていただき、自身のモチベーションもアップさせる。
- ・チームに必要な要素、だからこそチームリーダーに必要な素養が、改めて認識を深められる。



仕事を進めていくうえで、「チーム」や「部門」での効率的で円滑な活動が進められるには、二つの要素があります。それは旗振り役の「リーダーの存在と役割」、そしてもう一つは「チーム」や「部門」が動くためのファクター（要因）が明確かどうかです。本研修では、リーダーとしての素養の最大ポイントとして「夢・ビジョン」をしっかりと持つことを意識してもらい、そのうえで、体感ワークで「機転と連携」「事前のコンセンサス」そして「お互いを認め合う自由闊達な意見交換」で気づきを得ていただき、明日からの業務にそれら要素を実践していただく組み立てになっております。

カリキュラム③

コーチング

コミュニケーション研修

研修の目的

- ・ビジネスコミュニケーションにおける「コーチング」手法を学ぶ
- ・「相手の心情」を考慮し、アウトプットしてもらえ環境やタイプ別のアプローチを習得する



カリキュラム(案) 6時間の例 (時間は応相談)

●オリエンテーション	・講師紹介、研修の進め方、自己紹介(アイスブレイク含む)
●コーチングとは	<ul style="list-style-type: none"> ・なぜコーチングが必要とされるのか？ ※ペアワークでディスカッション ・マネジメント手法の変化に伴う社会背景 ・コーチングとカウンセリング・ティーチングの違い
●ここに注力しよう！コーチングの3つの手法	<ul style="list-style-type: none"> ・共感をもって聴く！（傾聴スキル） ※簡易ワーク ・質問で相手に、気づかせる！（質問スキル） ※簡易ワーク ・相手が嬉しくなるほめ方をしよう！（承認スキル） ※簡易ワーク * 特に傾聴と承認は丁寧に、実践型で習得目指す！
●コーチングには環境づくりが大切！	<ul style="list-style-type: none"> ・「ラ・ポール」の構築 ペーシング、ミラーリングの効果 ・コーチングプロセスと対面位置の心理効果
●4つのタイプのコミュニケーション傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・木下流カウンセリング要素を組み込んだメンタルアプローチ！ ・タイプ診断によるコミュニケーションの4タイプ(簡易ワーク)
●実行宣言	<ul style="list-style-type: none"> ・参加者一人一人が、取り組みやすいスキルからまずは一週間以内に実行する行動を発表しエールを送る。
●まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ・講師からの全体振り返り、質疑応答

※カリキュラム内容は、変更になる可能性がございます。

<ビフォー>

- ・コミュニケーションの基本が今一つよくわからない
- ・話すのは得意なんだけど。。。
- ・部下を持つ立場として、どのように部下と接していいかわからない。
- ・コーチングのスキルはわかるんだけど、日常でうまく使えない。

<アフター>

- ・そもそものコミュニケーションの基本として聴く・話すの何が大切かよくわかった！
- ・よく「聴く」ことが実は、話す、褒めるにとっても役立つことが理解できる。
- ・話す場の作り方から、座る座席の位置まで、環境も含め部下とのコミュニケーションが円滑にはかれるようになる。
- ・「知っている」から「使える」の段階になるまで、体感・実践ワークでのワンポイントアドバイスで体得できる。



教員時代、生徒たちとのコミュニケーションをはかる上で、苦労したのは「時間」の確保でした。そこで私が着目したのが、定期テストの返却時でした。個々の生徒とわずかですが濃密なコミュニケーションをとることができました。やはりこの経験が「コーチング」にも大いに参考になりました。私なりのメンタル的なアプローチも織り込みながら、「コーチング」で一番大切なことは知ったことを日常、業務上で実践していただくことです。とりわけ職場チーム内のコミュニケーションが良好だとハラスメント防止にもなります！是非この機会にコーチングコミュニケーションのポイントを体得して実践行動に移しましょう！！

SDGs研修 カリキュラム概要

研修の目的

・国連で掲げられたSDGsについて、昨今、企業経営にもこの目標をビジョンに組み込む動きが出てきている。SDGsとは？そしてその目標に見えるこれからの企業の在り方を深堀していく。



カリキュラム(案) 4~5時間の例 (時間は応相談)

【進め方】個人&島(グループ)単位で振り返りやディスカッションを重ねる。

【内容】1, オリエンテーション

(講師紹介、研修の目的・進め方)

2, SDGsとは？

・SDGsが採択されるまでの背景、経過の概要説明
また社会的に叫ばれるようになったのはなぜか、

3, SDGsの日本の現状

・日本は現状世界の中でどんなポジション？

4, 日本の地域や企業の取り組み

・取り組み事例の紹介(事例を受けてのディスカッション)

5, 社会環境変化と今後の企業の存続意義とは

・利益重視からこれからは何を求められるか(ディスカッション)

6, まとめ 質疑応答

※カリキュラム内容は、変更になる可能性がございます。

- 今までとは違ったカリキュラムや、講師で実施してみたい。
- まずは楽しくできる内容のものから試してみたい。
- 新しい教育体系を構築したいが、どこに相談したらよいかわからない。
- スポットで実施する講演会や、セミナーを実施したい。

などなど、何かお悩みがございましたら、下記まで連絡いただければ、いつでも対応させていただきます！！

※ご予算につきましても、相談に応じさせていただきます。

株式会社KINO.COM ～木下協育コミュニケーションズ～

木下 芳隆

〒102-0074

東京都千代田区九段南1-5-6 リそな九段ビル5F・KSフロア

TEL 03-6868-7005

携帯 090-2940-9311

E-mail : kinoshita@kinocom.info

URL : <http://www.kinocom.info>