

人を気持ちよく動かすための伝え方の技術 「伝え方が9割」講演のご案内

大好評!

今すぐに使えて
一生役立つ!
満足度94%の
コミュニケーション講演

コピーライター
佐々木圭一

伝え方が9割

シリーズ
148万部
突破!

なぜ、
伝え方で
結果が
変わるのか?

「こんな方法
あったんだ」
ダイヤモンド社

オンラインも
対応可能!

もう伝え方で
損しない!

伝え方は
「センス」ではなく
「技術」です

書籍に載っていないコンテンツも盛りだくさん

1 講演の 内容の ご案内

1-1 「伝え方が9割」講演の概要

ビジネス書で年間1位を獲得[※]した『伝え方が9割』のメソッドをライブ体験。
著者であり、伝え方のプロフェッショナル佐々木圭一が直接指導します。 ※紀伊國屋書店新宿本店調

■伝え方は誰でも学ぶことができる

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。

同じアドバイスなのに、
信頼される上司とされない上司がいます。

なぜでしょう？

それは、伝え方を知っているかどうかなのです。

ビジネスで伝え方は、売上に直結します。

でも伝え方は、
自己流の経験やセンスと考えられ、
学ぶことができることが知られていません。

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。

■実際につかえる技術を

佐々木は、今でこそコピーライターとして、
多くの企業さまからご依頼を頂きますが、
実は子供の頃から口ベタで、
人に自分の考えを上手に伝えることが
大の苦手でした。

そんな佐々木が、伝え方のプロになるまでに
培った極意を、この講演で公開。
前半の座学と、後半のワークショップで伝え方の
メソッドを学んでいただきます。

社員の伝え方向上に投資することは、
直接、売り上げアップにつながるだけでなく、
社内で通らなかった良企画も通り、
オフィスでの人間関係もよくなります。
今までにこのような講演がなかっただけに、
投資効果の高い社員教育と言えるでしょう。

聞いたその瞬間から使える
オリジナルメソッドに加え、
本には書かれていないリアルな
オフレコ事例もご紹介。
講座後、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。

※当講演は、楽天新春カンファレンスにて満足度5点満点中、4.7を出して1位を獲得しているだけでなく、医療、金融、旅行、サービス、不動産、IT、メーカーなど390を超える企業にて実施しており、ご好評をいただいております。

※『伝え方が9割』史上初3年連続年間ベスト10入り

※発行部数シリーズ148万部突破

1-2 講演パッケージ

「伝え方が9割」講演では、「ノー」を「イエス」に変える技術と、「強いコトバ」をつくる技術の2種類をご用意しています。

■ 「ノー」を「イエス」に変える技術

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理解していただき、
受講者の身につくようにワークショップにて自分で考えて体験していただきます。
書籍『伝え方が9割』の第2章をベースにした講演です。
人と関わるすべての業種、
現場ですぐに使えるメソッドなので、
2種類ある講演パッケージのうち、
悩んだ場合はこちらをオススメしております。

■ 「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。
相手の心に響き、
印象を残すことができるコトバのつくり方とは？
本講演では、コトバの技術を知っていただき、
実際にご自身でつくっていただきます。
また、広報部、営業部、リリース、社内報、
HP制作、ポスター制作など、
コトバを世の中に出して行くことの多い方々も、
現場で即実践できる内容となっております。

講演パッケージ		
	「ノー」を「イエス」 に変える技術	「強いコトバ」 をつくる技術
対象	人と関わる すべての業種	広報や営業など PRにかかわる方々
目的	お願いに 応えてもらえる 確率を上げる	相手の心に響き 印象を残す コトバをつくる

「ノー」を「イエス」に変える技術

この講演により得られる能力

- 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ます。
- 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ります。
- 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**できるようになります。
- 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、講座後は自分で解決できるようになります。

講演パッケージ (90分間)

※ 60分、または90分以上をご希望の場合は、別途ご相談ください。

前半
(45分)
座学

「ノー」を「イエス」に変える技術をまなぶ

- 同じ内容なのに「イエス」「ノー」が変わる実例
- 相手を想像して伝えるウォーミングアップ
- 大切だとわかっているのに、誰も鍛えていない「伝え方」
- 伝えベタだった私が、どうして変わったのか？
- 心を動かすコトバには法則がある
- 相手がやりたくなるよう伝える
- 「ノー」を「イエス」に変える技術
- 「イエス」に変える3つのステップ、7つの切り口

後半
(45分)
ワーク

「ノー」を「イエス」に変える技術を実際につかってみる


受講者が仕事現場で「こんなとき、何と言えばいいか？」と悩みがちな場面を事前にお伺い。御社オリジナルの課題でワークショップいたします

課題 (上司に) もっと自分の話を聞いてほしい。

憧れの上司、加藤さん。
いろいろと相談して、アドバイスをもらいたいと思っています。
しかし、忙しいせいか、なかなか話をする時間をとってもらえません。

何と言えば、時間をつくってくれるでしょうか？

制限時間 4分



■ ワークのながれ

個人ワーク

課題の回答を自身で考える

グループワーク

考えた回答を2、3人と共有する

全体発表

全体に向けて発表し、講師からフィードバックをもらう

2~3回
繰り返す

※オンライン講演の場合は「Zoom」を使用し、「ブレイクアウトルーム」(仮想の小部屋)で3人一組のグループワークを行います

「強いコトバ」をつくる技術

この講演により得られる能力

- 誰であっても、強いコトバを作り出すことができる技術を身につけられます。
- インパクトを持って、顧客、社内に伝えることができるようになります。
- 強いコトバづくりを、センスに頼らず、伝え方のレシピを通じてできるようになります。
- 社員が現場で困っている使用シーンそのままを課題にし、講座後は自分で解決できるようになります。
- 講演では実際の業務をもとにワークショップするので、**講演で完成したコトバを実業務にそのまま使うことができます。**

講演パッケージ (90分間)

※ 60分、または90分以上をご希望の場合は、別途ご相談ください。

前半 (45分) 座学

「強いコトバ」をつくる技術をまなぶ

- コトバはひらめくのではなく、つくれる
- 伝えることが苦手だった私
- 伝え方に技術があると気づいたできごと
- 心を動かすコトバには法則がある
- コトバエネルギー
- 「強いコトバ」をつくる技術


後半 (45分) ワーク

「強いコトバ」をつくる技術を実際につかってみる

「自社商品にキャッチコピーをつける」、「HPのコトバをつくる」、「告知文をつくる」など実業務を題材に、「インパクトのあるコトバ」をつくります。
(テーマにしたい実業務を事前にお伺いし、オリジナル課題でワークショップをいたします)

課題 「大ぶりうなぎ」
をギャップ法で書く

店頭でうなぎを売っています。
もっと売れるようそこにキャッチコピーをつけてください。
制限時間3分



■ワークのながれ

個人ワーク

課題の回答を自身で考える

グループワーク

考えた回答を2、3人と共有する

全体発表

全体に向けて発表し、
講師からフィードバックをもらう

2~3回
繰り返す

※オンライン講演の場合は「Zoom」を使用し、「ブレイクアウトルーム」(仮想の小部屋)で3人一組のグループワークを行います

2 講師の ご案内

2-1 「伝え方が9割」講師の紹介

経験豊富な講師陣のなかから、お好みの講師をお選びいただけます。

佐々木圭一

プロフィール

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



講師略歴

上智大学大学院を卒業後、株式会社博報堂入社。のちに書籍「スティーブ・ジョブズ」に登場する伝説のクリエイター、リー・クロウのもと米国で2年間インターナショナルな仕事に従事。日本人初、米国の広告賞「One Show Design」でゴールドを獲得 (Mr.Children)。カンヌ国際クリエイティブアワードにて、金賞を含む計6つのライオンを獲得するなど、合計55のアワードを入賞受賞。郷ひろみ・Chemistryの作詞家として、アルバムオリコン1位を2度獲得。2014年、クリエイティブブティック「ウゴカス」を設立。日本のコミュニケーション能力をベースアップさせることを、ライフワークとしている。



高橋 伊津美

プロフィール

- 『伝え方が9割』 著者・佐々木圭一から直接指導を受けたりリピート多数の人気講師
- 薬剤師への研修講師経験も

講師略歴

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
株式会社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。



上條 美沙子

プロフィール

- 『伝え方が9割』 著者・佐々木圭一から直接指導を受けた人気講師
- アナウンス業・司会業なども

講師略歴

静岡大学教育学部美術デザイン課を卒業後、
ウエディングプランナーに。
その後デザイナーへと転身、
さらにアナウンス業や司会、広報業に携わる。
どの職種でも「伝えること」の大切さと魅力を感じ、
ウゴカスのビジョンにも感銘を受ける。
ウゴカスでは伝え方講師として、
またプランナーとして活動しながら
伝え方を発信し続けている。

