

Zoomでの勝負は「ノンバーバル（非言語）コミュニケーションで決まる！」 -120分（2H）Version-

目的とねらい

- ・オンラインでの成功を決めるのは、言葉やパワポの上手な選択よりも、そこに加える**「非言語の力」**です。
Zoomで**「ノンバーバルの威力」**を発揮するための、実際の**「表現力」**を、科学的データを基に、実践形式で実習する為、潜在能力の実力を研修の場で発揮できる**「即効性ある研修」**です。
- ・非言語コミュニケーションの習得で、相手と**ラポール（共感関係）**を築き、ビジネス・商談・人間関係の成功へと導きます。
- ・受講したその日から、劇的に印象が変わる「考え方・具体的な方法」をお伝えします。

	タイトル	内 容
1	Zoomで最も効果的な表現方法とは	Zoomでの 印象決定は1秒 。1秒の印象がその人のイメージになります。 顔・表情筋の使い方・声・姿勢・ジェスチャー・スピーチ力を、科学的データと心理学をベースに 「Zoomでの効果的伝わり方と開始準備」 を説明致します。（10分） 「フレーム理論」・ライトの光量と位置 ・「見た目」大事なフレーム ・好意の総計
2	オンラインで、最高の印象を決定づける 顔の表情・アイコンタクト・3つの笑顔	Zoomでは、 画面に映った瞬間から 視覚情報が参加者の目に入ります。 会話を弾ませるための 表情筋の動かし方・笑顔の秒数・最初の挨拶 での心をつかむアイコンタクト、また 「できる人」に見える顔の作り方 を、演習を交えながら身に付けていただきます。（30分） 【Zoom：顔の表情・アイコンタクト・スマイル表現法】 ・「笑顔」は1分間あたり何秒が効果的か。最強の表情とは（実践） ・自分と相手の話によって「3つのスマイル」の使い分けが最高の効果 ・相手の心をつかむ最初のアイコンタクトの長さ・強さ・使い方（実践） ・人生が変わる「笑顔のトレーニング」（実践） ・相手の「話への関心度合」の、表情の読み取り方
3	Zoomで伝わる 声の表情・トーン・速度 とは	声が聞こえにくい・伝わりにくいといったZoomでの 音声問題を解消する 、 「声の出し方・声量・強弱・トーン」 について、実習を入れ学びます。（20分） 【Zoom：声（周辺言語）の表情・大きさ・トーン・速さ・強調の重要ポイント】 ・メリハリのあり明瞭に伝わる「周辺言語」とは <全て実践形式で実施> ・Zoomで聞き取りやすい「声のトーン」 ・理想的な「話す速度」を意識する ・1分間で適切な話す文字数とは

4	Zoom で差をつける 身体動作（キネシクス）と 親和表現を発信する 非言語コミュニケーションスキル	オンラインでのコミュニケーションを円滑に行うには、画面で伝わる身体のしぐさや動作とタイミングといった「非言語コミュニケーション力」が重要です。 相手の立場に立ったコミュニケーションは自己表現欲求を満たし、ビジネスが上手く成立します。その表現スキルを実践を交えながら、しっかりとご自分のスキルにしていだけるカリキュラムです。（30分） 【Zoom：効果的なジェスチャー・腕の使い方・発言タイミング・共感表現】 ・ジェスチャーの効果的な使い方とは（実践） ・Zoomでの有効的な「話し出すタイミング」 ・Zoomで構築！共感関係でファンにさせる「同調動作」 ・「うなずき」と「あいづち」が上手い！方法。会話が弾み信頼度UP（実践） ・新規顧客が増加するZoomでの「アクティブリスニング」スキル（実践） ・人間関係を好転させる「共感関係」の表現法
5	Zoom で絶賛される 言葉の使い方・スピーチ技法 相手の話の聞き方（傾聴力）	オンラインで使う言葉は、①口から話す言葉②パワポ資料による言葉の2種類です。「話しかた」は徹底的にわかりやすい表現でなければ伝わりません。 オンラインでは聞き取りづらい環境も頻発します。 「よく分からなかった」でなく「分かりやすかった！」と言われるために、言葉を磨き、分かりやすい言葉の使い方と話し方を、ロープレ実践で身に着けます。（30分） 【Zoomで絶賛される「伝わる話し方」のコツ】 <全て実践形式で実施> ・話が上手な人が使う「一文一義の原則プレゼンテーション」 ・「何が言いたいのか？」を避ける「結論から話すPREP法」 ・仕事を取る「序論・本論・結論」パターンでの話し方 ・一瞬で相手の集中力と好感を得る「名前で巻き込む親和表現」 ・もっと言いたい気持ちを抑え、相手が聞きたいことを話すスキル ・相手の自己表現欲求や満足度を満たす「受け継ぎの原理」

以上

Zoomでの勝負は「ノンバーバル（非言語）コミュニケーションで決まる！」 -90分（1.5H）Version-

目的とねらい

- ・オンラインでの成功を決めるのは、言葉やパワポの上手な選択よりも、そこに加える「**非言語の力**」です。
Zoomで「**ノンバーバルの威力**」を発揮するための、実際の「**表現力**」を、科学的データを基に、実践形式で実習する為、潜在能力の実力を研修の場で発揮できる「**即効性ある研修**」です。
- ・非言語コミュニケーションの習得で、相手と**ラポール（共感関係）**を築き、ビジネス・商談・人間関係の成功へと導きます。
- ・受講したその日から、劇的に印象が変わる「**考え方・具体的な方法**」をお伝えします。

	タイトル	内 容
1	Zoomで最も効果的な表現方法とは	Zoomでの 印象決定は1秒 。1秒の印象がその人のイメージになります。 顔・表情筋の使い方・声・姿勢・ジェスチャー・スピーチ力を、科学的データと心理学をベースに「 Zoomでの効果的伝わり方と開始準備 」を説明致します。 (10分) 「フレーム理論」・ライトの光量と位置 ・「見た目」大事なフレーム ・好意の総計
2	オンラインで、最高の印象を決定づける 顔の表情・アイコンタクト・3つの笑顔	Zoomでは、 画面に映った瞬間から 視覚情報が参加者の目に入ります。 会話を弾ませるための 表情筋の動かし方・笑顔の秒数・最初の挨拶 での心をつかむアイコンタクト、また「 できる人 」に見える 顔の作り方 を、演習を交えながら身に付けていただきます。 (20分) 【Zoom：顔の表情・アイコンタクト・スマイル表現法】 ・「笑顔」は1分間あたり何秒が効果的か。最強の表情とは ・自分と相手の話によって「3つのスマイル」の使い分けが最高の効果 ・相手の心をつかむ最初のアイコンタクトの長さ・強さ・使い方 ・人生が変わる「笑顔のトレーニング」 ・相手の関心は、表情からはっきり読み取れる
3	Zoomで伝わる 声の表情・トーン・速度 とは	声が聞こえにくい・伝わりにくいといったZoomでの 音声問題を解消 する、 「声の出し方・声量・強弱・トーン」 について、実習を入れ学びます。 (20分) 【Zoom：声（周辺言語）の表情・大きさ・トーン・速さ・強調の重要ポイント】 ・メリハリのあり明瞭に伝わる「周辺言語」とは <全て実践形式で実施> ・Zoomで聞き取りやすい「声のトーン」 ・理想的な「話す速度」を意識する ・1分間で適切な話す文字数とは

4	Zoom で差をつける 身体動作（キネシクス）と 親和表現を発信する 非言語コミュニケーションスキル	オンラインでのコミュニケーションを円滑に行うには、画面で伝わる身体のしぐさや動作とタイミングといった「非言語コミュニケーション力」が重要です。 相手の立場に立ったコミュニケーションは自己表現欲求を満たし、ビジネスが上手く成立します。その表現スキルを実践を交えながら、しっかりとご自分のスキルにしていだけるカリキュラムです。（20分） 【Zoom：効果的なジェスチャー・腕の使い方・発言タイミング・共感表現】 ・ジェスチャーの手・腕・しぐさの効果的な使い方とは （実践） ・Zoomでの有効的な「話し出すタイミング」 ・Zoomで構築！共感関係で相手が自然と仕事仲間になる「同調動作」 ・「うなずき」と「あいづち」で会話が弾むリスニング表現方法 （実践）
5	Zoom で絶賛される 言葉の使い方・スピーチ技法 相手の話の聞き方（傾聴力）	オンラインで使う言葉は、①口から話す言葉②パワポ資料による言葉の2種類です。「話しかた」は徹底的にわかりやすい表現でなければ伝わりません。 オンラインでは聞き取りづらい環境も頻発します。 「よく分からなかった」でなく「分かりやすかった！」と言われるために、言葉を磨き、分かりやすい言葉の使い方と話し方を、ロープレ実践で身に着けます。（20分） 【Zoomで絶賛される「伝わる話し方」のコツ】 <全て実践形式で実施> ・話が上手な人が使う「一文一義の原則プレゼンテーション」 ・「何が言いたいのか？」を避ける「結論から話すPREP法」 ・仕事を取る「序論・本論・結論」パターンでの話し方 ・一瞬で相手の集中力と好感を得る「名前で巻き込む親和表現」

以上

Zoomでの勝負は「ノンバーバル（非言語）コミュニケーションで決まる！」

-60分（1.5H）Version-

目的とねらい

- ・オンラインでの成功を決めるのは、言葉やパワポの上手な選択よりも、そこに加える**「非言語の力」**です。
Zoomで**「ノンバーバルの威力」**を発揮するための、実際の**「表現力」**を、科学的データを基に、実践形式で実習する為、潜在能力の実力を研修の場で発揮できる**「即効性ある研修」**です。
- ・非言語コミュニケーションの習得で、相手と**ラポール（共感関係）**を築き、ビジネス・商談・人間関係の成功へと導きます。
- ・受講したその日から、劇的に印象が変わる「考え方・具体的な方法」をお伝えします。

	タイトル	内 容
1	Zoomで最も効果的な表現方法とは	Zoomでの 印象決定は1秒 。1秒の印象がその人のイメージになります。 科学的理論を「Zoomでの効果的伝わり方と開始準備」を説明致します。 -5分 ・「フレーム理論」・ライトの光量と位置・「見た目」大事なフレーム・好意の総計
2	オンラインで、最高の印象を決定づける 顔の表情・アイコンタクト・3つの笑顔	Zoomでは、画面に映った瞬間から視覚情報が参加者の目に入ります。 会話を弾ませるための 表情筋の動かし方・笑顔の秒数・最初の挨拶 での心をつかむアイコンタクト、また 「できる人」に見える顔の作り方 を学びます。（20分） 【Zoom：顔の表情・アイコンタクト・スマイル表現法】 ・「笑顔」は1分間あたり何秒が効果的か。最強の表情とは ・自分と相手の話によって「3つのスマイル」の使い分けが最高の効果 ・相手の心をつかむ最初のアイコンタクトの長さ・強さ・使い方 ・人生が変わる「笑顔のトレーニング」 ・相手の関心は、表情からはっきり読み取れる
3	Zoomで伝わる 声の表情・トーン・速度とは	声が聞こえにくい・伝わりにくいといったZoomでの 音声問題を解消 するための、 「声の出し方・声量・強弱・トーン」 について、実習を入れ学びます。（10分） 【Zoom：声（周辺言語）の表情・大きさ・トーン・速さ・強調の重要ポイント】 ・メリハリのあり明瞭に伝わる「周辺言語」とは ＜全て実践形式で実施＞ ・Zoomで聞き取りやすい「声のトーン」 ・理想的な「話す速度」を意識する ・1分間で適切な話す文字数とは
4	Zoomで差をつける 身体動作（キネシクス）と 親和表現を発信する 非言語コミュニケーションスキル	オンラインでのビジネス成立の為の 「非言語コミュニケーション力」 。 ビジネスが上手く成立する実践スキルを実践形式で伝授します。（10分） 【Zoom：効果的なジェスチャー・腕の使い方・発言タイミング・共感表現】 ・ジェスチャーの手・腕・しぐさの効果的な使い方とは（実践） ・Zoomで構築！共感関係で相手が自然と仕事仲間になる「同調動作」 ・「うなずき」と「あいづち」で会話が弾むリスニング表現方法（実践）
5	Zoomで絶賛される 言葉の使い方・スピーチ技 相手の話の聞き方（傾聴力）	「よく分からなかった」でなく 「分かりやすかった！」 と言われる、 言葉の使い方と話し方 を、ロープレ実践形式で身に着けます。（15分） 【Zoomで絶賛される「伝わる話し方」のコツ】 <全て実践形式で実施> ・話が上手な人が使う「一文一義の原則プレゼンテーション」 ・「何が言いたいのか？」を避ける「結論から話すPREP法」 ・仕事を取る「序論・本論・結論」パターンの話し方