

【演習付】「優秀な技術者」と呼ばれるための 技術コミュニケーションデザインの基本

～【技術に詳しくない他部署やお客様】に、どのように伝え、関わり、
信頼関係を築いていくのかを演習を通じて学ぶ～

■対象者：技術部門の担当者およびチームリーダー

日時 2020年5月29日(金) 10:00～17:00
(9:30 受付開始、休憩 12:30～13:30)

主催 日刊工業新聞社

会場 日刊工業新聞社 東京本社 セミナールーム
東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)

受講料 44,000円 (資料含む、消費税込)
*同時複数人数お申し込みの場合2人目から39,600円
※後日、別の方が追加で申込をされる際は、備考欄に先に申し込まれた方のお名前と複数割適用希望と記載ください。
(記載が無い場合は通常料金のご請求となります。予めご了承ください)



※会場には受講者用の駐車場がありません。必ず最寄りの公共交通機関でご来場ください。
※講義の録音・録画は固くお断りいたします。

日刊工業新聞社 東京本社 セミナールーム

東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)

【アクセス】

東京メトロ日比谷線『人形町駅』A2出口 徒歩3分、都営浅草線『人形町駅』A6出口 徒歩3分
東京メトロ半蔵門線『水天宮前駅』8番出口 徒歩4分

●申込方法

申込書をFAXにて下記にお申し込みください。ホームページからお申し込みできます。
(<http://corp.nikkan.co.jp/seminars/>) 受講料は銀行振込で受講票及び請求書が到着次第、開催日1週間前までにお支払いください。講座によりましては、申込者が最少催行人数に達していない場合、開催決定まで受講票ならびに請求書の発送を見合わせて頂く場合がございます。

なお、キャンセルにつきましては開催日1週間前までの受付とさせていただきます。1週間前までにご連絡がない場合はご欠席の方もキャンセル料として受講料全額を頂きます。振込手数料は貴社でご負担願います。

口座名義	りそな銀行	東京営業部	当座	656007
株日刊工業新聞社	三井住友銀行	神田支店	当座	1023771
	みずほ銀行	九段支店	当座	21049
	三菱UFJ銀行	神保町支店	当座	9000445

●申込先 日刊工業新聞社 総合事業局 教育事業部 技術セミナー係

〒103-8548 東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)
TEL 03 (5644) 7222 FAX 03 (5644) 7215
e-mail : j-seminar@media.nikkan.co.jp

受講申込書

5/29 技術コミュ

お申し込みは FAX 03-5644-7215

■受講料：44,000円 (資料含む、消費税込) *同時複数人数お申し込みの場合2人目から39,600円

※振込手数料は貴社にてご負担ください。

会社名	フリガナ	業種	
氏名	フリガナ	TEL	
		FAX	
所在地	〒	E-mail	※今後、E-mailによるご案内を希望しない方は <input type="checkbox"/> チェックをしてください。
備考			

※お申込み受付後、受講票ならびに請求書をお送りいたします。

No.200070

個人情報の取り扱いについて

ご登録いただいた情報は日刊工業新聞社が細心の注意を払い、展示会・セミナー・サービス等、各種ご案内を送らせていただくことを目的に利用させていただきます。
なお、宛先変更・配信停止をご希望の際は右記までご連絡ください。【ご連絡先】日刊工業サービスセンター 情報事業部 nkmail01@nikkansc.co.jp

開催主旨

技術者は「技術のことだけわかっていたらいい」という時代は終わりました。

チームの巻き込み、他部門との連携、協力会社との協業、技術的な情報を伝えることがうまくいなくて困った経験はありませんか？ 近年、ますます技術者のプレゼンテーション機会や他部門との交渉機会が増しており、多くの技術者が苦勞しています。

すべてのシゴトは人と関わって完成します。協力会社、上司、同僚、部下、他部門の担当者、お客様など…。この関わりの質を決定づけるのがコミュニケーションであり、これが適切に行われなければ意思と意図が上手く伝わらず、製造トラブル、顧客トラブルの元凶となります。

本研修では、技術者が、【技術に詳しくない他部署やお客様】と、どのように伝え、関わり、「彼は優秀な技術者だ」と信頼される関係を築いていくのかを演習を通じて学びます。

講師

株式会社ダイテック 執行役員
ソリューション事業部 事業部長

山口 純治 氏

【プロフィール】 ブランディング、商品プロモーション、製品マニュアル、販売店や社員トレーニング、社内コミュニケーション改善など、さまざまな情報伝達シーンにおいて「最適なコミュニケーション設計」を提案し導入・運用を支援している。
主な活動として、「ありたい姿」に到達するための戦略策定から実行までのコンサルティング、コミュニケーションや使用説明など各種セミナー、トレーニング・研修、会議やプロジェクトのファシリテーションなどのクライアント企業の自立支援活動や、Web サイト・カタログ・パンフレット・動画・マニュアルなどの企画・制作などがある。
コミュニケーションを通じて、情報を引き出し（聴き出し）、整理し（構造化し）、表現する（話す、書く、魅せる）ことで、「ありたい姿」と「現状」のギャップを関係者間で共有し、ギャップを埋めるための具体的な戦略を立案・合意形成することを得意とする。戦略実行のためのコミュニケーション設計やクリエイティブの作成についても豊富な実績がある。



プログラム

1. 技術者に求められるコミュニケーション技術とは？（「技術のことだけわかっていたらいい」という時代は終わった）
 - ・整理し構造化する技術（ロジカルシンキング、クリティカルシンキング、ラテラルシンキング）
 - ・倍速で成長する、「気づきと学び」の実践
2. コミュニケーションロス（意思と意図が上手く伝わらない）を突き止める
 - ・目標達成を阻むコミュニケーションロス（君の言っていることは分からないよ）
 - ・組織のあるべき姿
 - ・クリエイティブな自立型組織を目指して
3. コミュニケーションデザインの効果
 - ・コミュニケーションデザインとは
 - ・可視化と共有が組織を強くする
 - ・コミュニケーションデザインの進め方
4. 人の感情と脳の働きを知る
 - ・認知心理学と脳科学から見る、脳の働き
 - ・行動経済学と心理学から見る、人の非合理性と感情
5. 可視化の技術【演習付き】
 - ・見えないものを視る
 - ・引き出す技術
6. 共有の技術【演習付き】
 - ・共有すべきもの（見えないものを共有する）
 - ・指示命令による管理からの脱却
 - ・人の巻き込み方／動かし方
7. 対立を活力に変える
コンフリクトマネジメント
 - ・コンフリクト（対立）はなぜ起こるか
 - ・3つのコンフリクト
 - ・コンフリクトを活用する
8. 成功者のマインドセットと行動
 - ・視点を変えれば見える景色が変わる
 - ・成功を引き寄せる視点を持つ
 - ・習慣が協力者を集める「人格」を作る
 - ・トレーニング方法と実践