



# セルフマーケティング

## ～初めてのお客さまへの第1歩～

<b>コース概要</b>	<p>良好な対人関係を構築する為に、自らの中にある強みや過去の業務より培われた経験等を元に自分自身の把握をする。 自己状態の認識後、お客様に対してアピールする際に安心を提供できる人材を育成する。 教育時間内に模擬演習を多く行い、より実践的なスキルが身につくカリキュラムです。</p>				
<b>学習目標</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自分の強みを3つ以上あげることができる</li> <li>・過去の業務を経験に変えることができる</li> <li>・自分に自身を持つことだできる。</li> <li>・お客様にしっかりアピールすることができる。</li> <li>・前向きに新しい業務にチャレンジすることができる。</li> </ul>				
<b>必要な前提知識</b>	なし	<b>対象</b>	初めてお客様と会話する場面のある方	<b>日数</b>	2日
<b>場所</b>	IKIアットラーニング セミナールーム	<b>提供会社</b>	IKIアットラーニング	<b>金額(税込)</b>	63,000円 <会員;52,500円>
<b>カリキュラム</b>	1日目		2日目		
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. オリエンテーション</li> <li>2. 自分の価値を高める</li> <li>3. 自分を知る 自分の強み(個人ワーク) 過去の経験のたな卸し(個人ワーク)</li> <li>4. 自分を伝える お客様との会話(グループ内演習) お客様との会話(模擬演習)</li> </ol>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 自分を知る 過去の経験のたな卸し(個人ワーク) グループ内発表 自分の強み再確認(個人ワーク)</li> <li>2. 自分を創る お客様との会話(グループ内演習) お客様との会話(模擬演習)</li> <li>3. 偶然から生まれるキャリア</li> <li>4. 自分を磨く</li> </ol>		
<b>受講者研修直後の声</b>	<p>「自分自身を見直す良い機会だった。物事に対する取組む姿勢が変わった。」 「セルフマーケティングについて発散から収束という手順をふみ、演習が多くあったため、とても分かりやすい内容であった。」 「人前ではなすのが苦手だったが、研修により少し克服できたような気がする。」 「とても内容が濃く、今おかれている立場に響くものでした。」 「はじめ、このコースを受講するにあたってナーバスだったが、終えてみて自分に自身をもてるようになったので良かった。」 「このような」 「このような内容の講習は受けたことが無かったのでとても新鮮でした。また、珍しいだけでなく力のつく講習でした。」</p>				

注1 進捗状況により、終了時間変更の可能性があることをご了承下さい。

注2 研修終了後にアンケートの記入をしていただきます。