

コミュニケーションスキルを
一段と上げる



ビジネス雑談力講座

営業・販売にも役立つ、アプローチ・コミュニケーションを身に付けよう!

「雑談が苦手」「世間話ができない」という若者が増えています。しかし、雑談や世間話は、重要なビジネススキルのひとつ。

社内コミュニケーションはもとより、営業・販売・接客においては、売上にも大きな影響を与えます。これまで20年にわたるスタッフトレーニングの中から、「ビジネス雑談」のスキルを体系化しました。

本講座では、雑談の中で交わされる会話を通じて、いかに相手との良好な関係を築くとともに、販売・商談の場面で決め手を打つアプローチ・コミュニケーションを身に付けていただきます。

現在、社内研修や社内指導にも取り入れられ、「今日から使える雑談スキルが満載」と、高い反応と評価を得ています。

■対象者：入社3年程度以上のビジネスリーダー、管理者、人事担当者で、社内外において、言いにくいことを伝える立場にある方

■得られる効果：伝える必要があることを、関係性を維持しながらしっかり伝えるスキルを身につけます。

受講者の声...

「新たな人脈をつくる上で、とても役立つ内容だった」「会話了解、相談了解という考え方が生活と仕事に活かれます」「目的や意図を意識することで、スピードや成果につながる」「“雑談の型式”が目からウロコでした」

実施要項

日 時 ● 令和8年2月18日(水)午後1時30分～4時30分

会 場 ● 八戸商工会館4階大会議室(堀端町2番3 TEL0178-43-5111)

受講料 ● 八戸法人会会員 無料 : 非会員1名1,000円(テキスト代含む)

講 師 ● (株)セールスリンク代表取締役 佐藤 なな子 氏

申込み ● 申込書に記入のうえ、2月11日までFAXにてお申込み下さい

公益社団法人 八戸法人会

〒031-0076 八戸市堀端町2-3

TEL0178-45-0107 FAX0178-45-2419

定員 40名

定員なり次第締切

「ビジネス雑談力講座」申込書

会社名		電 話	
住 所		F A X	
参加者		参加者	

※個人情報の取り扱いについては、当会の事業活動以外の目的では利用することはありません。

ビジネス雑談力講座

講座内容

1. 雑談はコミュニケーションの潤滑油

- (1) 講義：世代によるコミュニケーションの変化
- (2) 講義：雑談は、コミュニケーションの潤滑油

2. 雑談の基本スキル

- (1) 講義・ワーク：雑談の基本は「アクティブリスニング」
- (2) 講義・ワーク：「観察力」で雑談の基礎をつくろう
- (3) 講義・ワーク：雑談のコツは「フックづくり」
- (4) 講義・ワーク：雑談は「質問」で広がる
- (5) 講義・ワーク：「承認スキル」で「楽しい雑談」を

3. 雑談をビジネスに応用しよう

- (1) 講義・ワーク：名刺交換の雑談
- (2) 講義・ワーク：情報収集の雑談
- (3) 講義・ワーク：目的から逆算する雑談

4. 上級者の雑談力を身につけよう

- (1) 講義・ワーク：ノンバーバル・コミュニケーション
- (2) 講義・ワーク：自己紹介から雑談へ

講師

(株)セールスリンク代表取締役
佐藤 なな子 氏



静岡県生まれ、宮城県在住。銀行勤務からマニュアルライター、営業職・接客職を経験。
その後、研修会社役員を経て、2012年、人事制度設計から人材育成まで行う、株式会社セールスリンク設立。
マニュアル設計では、営業・接客販売の業務フローやマニュアル、スクリプトを多数設計。
教育研修では、接客研修や営業研修などの職種別研修、生産管理や間接部門管理などの部門研修、CS研修やクレーム対応などのスキル研修など、多岐にわたる研修実績を持つ。