メンバーを納得させ要求を受け入れてもらうための説得力講座

“どうしたらメンバーは納得してくれるのか”

チームリーダーの大きな悩み：「メンバーが思うように動いてくれない」
チームメンバーの大きな悩み：「リーダーは全く現場がわかっていない」

リーダーはうまくメンバーを説得できていないようです。
事例をもとに説得の体系と方法、そして実践力を身に付けましょう。

講座名	講座日数	PDU		
メンバーを納得させ要求を受け入れてもらうための説得力講座	1日	7PDU	Technical	0
			Leadership	6
			Business and Strategic	1

概要	プロジェクトの現場からはこんな課題が聞こえてきます。「上司から急な仕様変更の依頼があったのですが、なぜかと聞いても“上からの指示だ”としか説明がありません。これでは納得できません」「今持っている作業だけでも残業続きなのに、無茶苦茶な納期で追加の作業を要求されてもううんざり」…現場の多くのメンバーが納得しないままに仕事をしており、“やさられ感”がパフォーマンスの低下を招いています。 説得力講座では、部下、メンバーを対象に「納得してもらうこと」をゴールに、説得プロセスと方法を体系的に学んでいきます。部下、メンバーが納得した上で業務に取り組むことで、そのパフォーマンスの向上が期待できます。
講座の特長	• 説得の手順と実践のポイントを1日で学ぶことができる。 • 全ての説得ステップをマイケースで実践できる。
達成目標	• 説得のプロセスと方法が理解できる。 • 受講生自身の説得課題の解決のヒントを得る。
講座スタイル	説得のためのプロセス１つ１つについて、失敗例をもとに、その原因と対策を考えます。回答例を参考に個々人のケースについてディスカッションを行います。最後は、個々人の説得しようとしている案件、あるいは過去の説得失敗事例について、学んだスキルをもとにロールプレイを実施します。
お勧めの方	• 部下・メンバーの説得に苦労している方 • 説得の方法を学びたい方 • これから、メンバーを率いる立場になる方

I-Think
PROJECT MANAGEMENT EDUCATION & CONSULTING

©2016 I-Think Corporation

【メンバーを納得させ要求を受け入れてもらうための説得力講座】カリキュラム概要

午前	午後
オリエンテーション 研修の進め方とルールの説明 アイスブレーク **1.概要** 1.1講座の位置づけ プロジェクトを成功させるために必要なスキルにおける、説得力スキルの位置づけを明示する 1.2説得の目的 悪い説得例をもとに説得の目的について考える （メンバーが納得していない為、パフォーマンスがあがらない） **2.自分が納得する** 意図が不明確な場合、期待される成果が不明確な場合、達成すべき条件が不明確な場合について考える **3.相手に伝える** 相手の状態を事前に知っておくこと、相手が受け入れやすい話し方、相手に合わせた説明の仕方について学ぶ	**4.合意の確認** 合意内容について確認するだけではなく、不満あるいは不安があるかどうかも確認することを学ぶ **5.解決** コンフリクト戦略 パワーの発揮 説得不調の場合の対応 **6. ロールプレイ** 自分自身の課題について、説得をロールプレイによって実施する **まとめとQ&A**

講師からのコメント

メンバーが納得してくれたら、見違えるような成果が手に入ります。

©2016 I-Think Corporation