


わかりやすい「ロジカルシンキング力習得講座」

1. **ネライ**： ターゲット顧客に自分や自社の考え方を分かりやすく伝え、こちらの思うとおりに動いてもらう。それにより状況を先に進め、より早く契約成立、事務処理、不具合対応・解決という成果に確実に結びつけることが 今まで以上に求められています。

本研修は、論理的な伝え手になるための実践スキルを習得します。

2. **対 象**： 営業部員、事務、事故処理担当、企画・経営スタッフ

研修メニューに戻る場合は、左上のブラウザの戻り矢印をクリックしてください。

3. **カリキュラム**： (研修日数： 2 日)

	研修内容	研修の方法
第一日	1. ロジカルシンキングとは何か、その基本ツール	情報提供
	2. なぜ、自分の考え＝相手の考えにならないのか <ul style="list-style-type: none"> ・ 事実と感想、判断を混ぜ混ぜにしている ・ 他の人、他の会社で通用したことでは相手は動かない ・ メッセージのキャッチボールができない ☆[誤解の発生原因と分類]	情報提供 演習
	3. 先人が開発し、発展させてきた思考法 <ul style="list-style-type: none"> ・ 演繹法の活用 ・ 帰納法の活用 ☆ 2つの手法による「状況判断とソリューション提案」	情報提供 演習
	4. 自社市場を取り巻く環境を正しく知るには3C法がある <ul style="list-style-type: none"> ・ Company： 自社の現状は ・ Customer： 顧客のニーズは ・ Competitor： 競合企業の動向は ☆ 「3C法」で自社の経営環境を考える	情報提供 演習

	研修内容	研修の方法
第二日	<p>5. ロジックツリーで課題の問題と原因を構造化する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロジックツリーで問題と原因の関係を表す ・各階層が MECE (集合の概念) になっているか ⇒原因に「重複」[漏れ] はないか ・階層間で次のことが成り立っているのか Why So～? (なぜそう言えるのか) So What～? (結局どういうことなのか) <p>★ 渉外課題の問題と原因を「ロジックツリー」で健在化 事務処理の問題と原因を「ロジックツリー」で健在化 不具合処理の問題と原因を「ロジックツリー」で健在化</p>	<p>情報提供</p> <p>演習</p>
	<p>6. 課題に対する施策を考案する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロジックツリーで課題解決の手段と条件を追求する ・施策を評価する <p>★ 渉外課題に対する施策の考案 事務処理に対する施策の考案 不具合処理に対する施策の考案</p>	<p>情報提供</p> <p>演習</p>
	<p>7. 相手に自分の「答え」を納得させる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・資料を図表化する ・応酬話法プランを作成する <p>★ 「応酬話法プラン」の作成と実演</p>	<p>情報提供</p> <p>演習 ロールプレ</p>