

【印象マネジメント】で御社社員の商品力を伸ばす研修シリーズご案内

■『選ばれるビジネス印象力』 この人から買いたいと思われる社員の作り方

印象とは見た目やマナーのことだと思われていませんか？**印象力とはコミュニケーション力**です。どんな立場の社員であろうとも、人から見られており、印象を与えています。

自分の印象がビジネス上でプラスを生むこともあり、一方で損害を呼ぶ可能性もあることを、人材一人一人が自覚する。これからは**リスク管理と同じく【印象マネジメント】の概念が必要です。**

▶研修のねらい（目的）

「ビジネス印象力＝その人の商品力」

これからは「印象でプラスを掴み」「印象の力を活かしてマイナスを回避する」時代です。

本研修は、受講者がビジネス印象力を知り理解することで、顧客の共感を増やし（メリットの増加）、間違った印象で機会損失やクレームが発生する可能性を減らす（デメリットの回避）ビジネス印象力の仕組みと身につけ方をお届けします。

〈社内コミュニケーションの円滑化にも有効〉

またビジネス印象力は、対顧客・対社外に限らず、社内での人間関係や上司から部下、部下から上司へのコミュニケーションの円滑化も図ることが出来ます。

ビジネスパーソンに必須なビジネス印象力を理解し、簡単に日々のビジネスシーンで実行できることを目指します。

▶個別診断の実施が可能／一人一人の「ビジネス印象力」が数値で分かります

自身が与えている印象と、相手が受け取る違和感、印象の特徴をマンツーマンでチェック。なりたい印象になる具体的アドバイスまでを行います。

受講者様のランキング化も可能な為人事評価にも活用頂けます。

（集合研修にプラスする形で後日実施。料金別途。※詳細は「個別ビジネス印象力診断」をご参照）

▶ビジネス印象力に特化したコンサルタントが講師



ビジネス印象力コンサルタント

松崎彩 まつざき あや（office GOOD impression 代表）

大学卒業後、メーカーに勤務を経て、全日空（ANA）へ入社。

客室乗務員として皇室、政治家、来日要人、著名人など数多くのVIP対応に従事し、10年間で対応した顧客は、10万人以上にのぼる。

2009年4月より独立。ビジネスにおける印象力と、人間関係に必須であるコミュニケーション力を組合せ、ビジネスですぐに使えるノウハウを取り入れながら、人の魅力を内面・外面双方向から最大限引き出し手法を体系化。組織のパフォーマンスに繋げることに情熱を注いでいる。

経営者、起業家、企業の管理職へのマンツーマンでの印象マネジメントコンサルティングは特に好評。親しみやすさとの確かな指導が、個別コンサルティング・研修共に高い定評あり。企業研修講師としても実績多数。

【主な実績企業】

東芝、武田薬品工業、三井金属鉱業、本田技術研究所、朝日新聞社、他

▶お問合せ先 Office GOOD impression（オフィスグッドインプレッション）

〒103-0004
東京都中央区東日本橋2丁目28番4号日本橋CETビル2階
<http://good-impression.net>

担当：松崎彩

E-mail: info@good-impression.net