

このセミナーで学べる大切なこと

- おもてなし／ホスピタリティの奥義とは
- 深層心理、脳科学の観点から人間を理解する
- 良好な人間関係を築く自身の“あり方”を確立する
- 自分自身と仲間の意欲を引き出し、成長を加速させる
言葉がけペップトークを身につける
- ディズニーリゾートなど成功している組織の具体例を学ぶ

サービス哲学、プロに必要な知識としてNLP(コミュニケーション心理学)、行動科学も学び、人生を豊かにする一生使える技術になります。

セミナー受講後の特典

1. 修了証が取得できます。
2. いつでも簡単に復習ができる学び一覧表を差し上げます。
3. 21日間にわたるフォローアップのメールセミナーを受講することで 学びが習慣化されます。
4. 他のセミナーが修了生価格で受講できるようになります。
5. セミナー中ご覧になるパワーポイントの資料を差し上げます。

1日目のプログラム	主な内容
サービス プロフェッショナルに 必要な8つの力とは	☆自己分析から課題を発見する プロには何が 必要なのか プロがしている“2つの管理”とは
NLP コミュニケーション 心理学	☆人間を理解し接遇に活かす 人間が本能的に求めるものは何か 人間の最も強い感情とは何か すべての人が一生求め続けることとは 接遇究極のゴールとは 良好な人間関係を築く
ボイスレーニング	☆話すプロとしての練習法を身につけよう 腹式呼吸 発声 滑舌練習
豊かな表現力を 身につけよう	☆ことばで意味を！顔で感情を！ 顔で伝える 身体で表現する 基本の表現技術 良い接遇・悪い接遇

2日目のプログラム	主な内容
人間の深層心理を 知っておこう	何が人の生きる意欲を高めるのか 意識のレベル5段階 言葉がどのような感情を引き出すのか あなた自身に必要なもの
人財育成の土台とは	ウォルト・ディズニーの貴重な経験
サービス プロフェッショナル としての心得	お客様が感動する接遇サービスとは 働く人を本気にさせる秘訣 一流と三流の分かれ目とは プロの“考え方”
コミュニケーションの 質を飛躍的に高めよう	表現力を磨く 相手の感情を察知する力のつけ方 本当に「聴く」コツ 短時間で信頼関係を築くには
働く人の心理	基本的なニーズ4つ 高次元のニーズ2