

※相手軸コーチ「松下雅憲」セミナー企画書※

■テーマ

「気持ちが分かる人」と言われるようになる「相手軸思考法」

～立っているつもりで立っていない「相手軸」に本気で立って、「気持ちが分かる人」になろう！

■メッセージ（セミナー概要）

「相手の立場で考えよう」とはよく言われる言葉です。しかし、実際は「相手の立場に立って」いるつもりでも、いつの間にか「自分の立場」で考えてしまう事が良くあります。このセミナーでは、「気がついたら自分軸」をまず実感し、その上で、「相手軸に立つとはどう言うことか？」「何故相手軸に立ちきれないのか？」を学び、更に「相手軸の立ち方」を身につけることが出来ます。「相手軸視点」を身につければ、相手の事をより深く理解出来るようになります。そして、その行為は相手との信頼関係を深める結果となります。それは、人間関係改善、更に仕事の成果へ結びついて行きます。さあ、あなたも「相手軸視点」を身につけて、「気持ちの分かる人」になりましょう！

■こういう方は必聴

相手とのコミュニケーションギャップに悩んでいる方、部下や上司や同僚の発言・行動に納得が出来ない方、せっかく相手のことを思って行動したのに「余計なお世話」と拒絶されたりするあなた。もっと相手のことを理解したい、もっと相手との信頼関係を深めたい、そう言う方に「相手軸思考法」をお薦め致します。

■プログラム

- ①「相手軸」のつもりが、気がついたら「自分軸」
- ②「相手軸に立ちきれない」原因はなに？
- ③「自分軸」が悪い訳ではありません
- ④「相手軸」の立ち方を身につけよう

■講師「松下雅憲」プロフィール

1958年3月大阪生まれ。1980年日本マクドナルド(株)入社。店舗運営の現場と出店戦略に関わること25年。2005年春とんかつ新宿さぼてんを運営する(株)グリーンハウスフーズに入社。すぐに経営情報室を立ち上げ、経営分析と経営情報の可視化、出店戦略システムの構築、さらにエリアマーケティングとフィールドマーケティングを併用した店長教育システムを導入し大きな成果を上げた。2012年春株式会社 PEOPLE&PLACE を設立。マクドナルドとさぼてんで確立した独自のノウハウを駆使し、売上向上・人材育成などの成果を上げ、小売及び外食企業の成長に貢献している。

(財)生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ

中小企業大学校 講師 ・ 美容サービス・スーパーバイザーACADEMY マスタークラス講師

経営コンサルタント/セミナー講師

■出版

『競合店に負けない店長』がしているシンプルな習慣」同文館出版 2013年3月刊行