

顧客の真の課題を引き出す  
対話力・質問力を身につける



# 対話力 向上講習



2025年度上期開講

|         |             |                         |     |                         |     |                         |     |                         |
|---------|-------------|-------------------------|-----|-------------------------|-----|-------------------------|-----|-------------------------|
| 教室講座    | 2025<br>新宿校 | 5.10 <small>SAT</small> | 梅田校 | 5.25 <small>SUN</small> | 池袋校 | 6.7 <small>SAT</small>  | 新宿校 | 6.15 <small>SUN</small> |
| 2025    |             |                         |     |                         |     |                         |     |                         |
| オンライン講座 |             | 5.18 <small>SUN</small> |     | 6.1 <small>SUN</small>  |     | 7.27 <small>SUN</small> |     | 9.28 <small>SUN</small> |

この講習では、一方的に説明や提案をするのではなく、経営者ならではの考え方を理解したうえで、相手の本音を引き出し、当事者自身の主体的な行動を促すための質問力、対話力が身につけられます。

コンサルティングや営業の現場において、より顧客の理解を深めたい、顧客との信頼関係を築きたいという方に役立つ知識・スキルが学べるカリキュラムとなっています。

数字からは見抜けない経営者の本音を引き出し、真の課題を発見・整理して解決に導くための対話力を身につけましょう。企業との対話を深め課題を可視化するためのツールとして国が推奨しているローカルベンチマークや経営デザインシートの活用方法もご紹介します。



**POINT 02** 経営者の課題、  
経営状況、本音を聞きだす  
ための質問力を身につける

**POINT 03** リスニングを  
基に相手が納得する  
提案力・説明力を身につける



この3つを目的とし、グループワークやロールプレイを交えて行なっていきます。  
対話力を向上させることで相手を深く知ることができるようになり、自分の伝えたいことを一方的に話すのではなく、信頼関係を築いて共感を得る提案ができるようになります。

資格の学校  
**TAC**

有効期間: 25.04~25.09

## カリキュラム

| 内 容                |                  |   | 構 成                          |
|--------------------|------------------|---|------------------------------|
| 1 オリエンテーション        | 講習の目的・自己紹介・課題の共有 |   | 講義・個人ワーク                     |
| 2 経営者との対話に必要となるスキル | 問題解決の基本プロセス      | ➡️経営者が抱える問題の方向性<br>➡️問題を俯瞰する【実践ワーク】               | 講義<br>個人ワーク<br>グループワーク       |
|                    | 信頼関係構築のための対話力    | ➡️傾聴の姿勢<br>➡️リスニングのポイント・質問の種類<br>➡️質問内容の具体例       |                              |
|                    | 対話を深める伝達・提案スキル   | ➡️コミュニケーションで意識すること<br>➡️効果的な提案にする4つの視点            |                              |
| 3 経営者との対話ツール       | 経営者との対話ツール       | ➡️ローカルベンチマーク<br>➡️経営デザインシート                       | 講義                           |
| 4 実践トレーニング         | ロールプレイング         | ➡️リスニングのロールプレイ<br>➡️課題解決のロールプレイ<br>➡️経営デザインシートの記入 | ロールプレイング<br>グループワーク<br>個人ワーク |

### 「企業経営アドバイザー」「DX経営アドバイザー」認定要件について

対話力向上講習は、日本金融人材育成協会が認定する「企業経営アドバイザー」および「DX経営アドバイザー」資格の認定要件となっています。講習修了と協会が実施する検定試験合格により、各資格に認定されます。なお、「対話力向上講習」は一度受講していただければいずれの資格の認定要件も満たしますので、過去に受講したことがある方は再受講の必要はございません。

※講座のカリキュラムに「対話力向上講習」は含まれておりません。※検定試験の受験の有無・合否にかかわらず、どなたでも受講可能です。

## 受講概要・日程

|        |                            |
|--------|----------------------------|
| 時 間    | 約6時間／1日 10:00～17:00(休憩1時間) |
| 受講料    | 29,700円(消費税・教材費込)          |
| 参加可能人数 | 1クラス15人程度                  |
| 申込受付   | 4月14日(月)～                  |

※受講料には教材費・消費税10%が含まれます。  
※当講習は、入会金(10,000円)不要です。  
※お申込み方法は、インターネット受付(e受付)、またはTAC受付窓口のいずれかとなります。  
※各回定員になり次第、締切とさせていただきます。  
定員はクラスにより異なります。  
※開催にあたっては、最少催行人数を設けております。  
人数に達しない場合は開講を中止する場合がございますので、予めご了承ください。

| 教室講座                           | 日 程          | 講座コード 41 |         |        |               |
|--------------------------------|--------------|----------|---------|--------|---------------|
|                                |              | 会 場      | コースNo.  | クラスNo. | 申込締切日         |
| 1                              | 2025/5/10(土) | 新宿校      | 255-451 | G1     | 2025/5/5(月・祝) |
| 2                              | 2025/5/25(日) | 梅田校      | 255-452 | 61     | 2025/5/18(日)  |
| 3                              | 2025/6/7(土)  | 池袋校      | 255-453 | 21     | 2025/5/31(土)  |
| 4                              | 2025/6/15(日) | 新宿校      | 255-454 | G2     | 2025/6/8(日)   |
| 通信講座<br><small>(オンライン)</small> | 2025/5/18(日) | オンライン    | 255-455 | W3     | 2025/5/5(月・祝) |
|                                | 2025/6/1(日)  |          | 255-456 |        | 2025/5/18(日)  |
|                                | 2025/7/27(日) |          | 255-457 |        | 2025/7/13(日)  |
|                                | 2025/9/28(日) |          | 255-458 |        | 2025/9/14(日)  |

## 受講の流れ

| 教室講座                      | オンラインライブ通信講座 (Zoom)   |
|---------------------------|---|
| ①申込締切日までにお申込みください。        | ①申込締切日までにお申込みください。  |
| ②マイページ登録を行ってください。         | ②マイページ登録を行ってください。   |
| ③講習当日に直接教室までお越しください。      | ③実施日1週間前を目安に会員証・教材・参加方法をお送りします。                             |
| ④会員証・教材をお渡します。            | ④講習当日、マイページに記載されている参加情報よりZoomにご参加ください。                      |
| ※一部の教材はマイページより事前に確認ができます。 | 筆記用具・送付教材・パソコン・Webカメラ(PC内蔵可)・ヘッドセットまたはマイク付きイヤホン・インターネット通信環境 |
| 持ち物 筆記用具                  | 準備物   |

※対話力向上講習のオンラインライブ通信講座は会議システム「Zoom」を利用したオンライン講義となります。参加にあたっては、インターネット環境とパソコンが必要となります。※Zoomに関するご不明点はZoomサイト(<https://support.zoom.us/hc/ja>)にてご確認ください。※当講習のオンラインライブ通信講座にはアーカイブ動画配信フォローはありません。※マイページ登録は、お申込みのコース、学習メディアを問わず、全ての受講生の方にご登録いただけます。

アプリケーション利用に伴う注意事項

※申込手続前に、使用するアプリケーションの動作環境・視聴環境の確認を必ずご自身で行ってください。※アプリケーション使用に必要な機器、ダウンロード等の通信費は、お客様負担となります。※講座の進行を妨げる行為や他の受講生の迷惑が生じていると当社が判断した場合には、強制遮断を行う場合があります。これによりお客様に生じた不利益については、当社では責任を負いかねます。※アプリケーション等の外部サービスを利用した場合における講座運営または障害等の定めは、TAC申込規約7【講座運営について】、8【オンライン受講システムについて】を準用するものとします。※本注意事項に定めがない事項は、TAC申込規約の定めに基づくものとします。

## 修了者の声

「傾聴する」「質問する」「提案する」ことの重要性を改めて理解しました。前半の講義では、自分の経験と重ね合わせ共感する場面が多く、普段のコミュニケーションで改善すべき点にも気づきました。後半のロールプレイでは、経営者の課題や本音を聞き出すための「深い質問」をするには、事前準備が重要だと学びました。初対面で異業種の方との対話練習は、貴重な経験だったと思います。  
(地方公務員)

これまでの学習の集大成として、実務経験豊富な講師に一日じっくりと教わることができました。テキストでは学ぶことのできないナマの声は非常に有意義だったと思います。今まで感覚的に行っていた経営者との対話を、体系的・戦略的に行うトレーニングができたので、今後はコーチング型のコンサルティングを意識し、経営者に伴走できるような活動をしていきたいです。  
(金融機関勤務)

## お申込方法

①TAC ECサイトe受付にアクセス <https://ec.tac-school.co.jp/>





②TOP画面に表示されている分野一覧の「経営・労務」の中にある「企業経営アドバイザー」を選択※「DX経営アドバイザー」の方もこちらをご選択ください。



③講座コース選択のプルダウンより「対話力向上講習」を選択

## お問い合わせ

電話無料

0120-509-117

月～金 10:00～19:00 / 土日祝 10:00～17:00  
※営業時間短縮の場合がございます。詳細はHPをご確認ください。

URL

TAC 対話力向上講習

検索