

受講者に満足感を提供する！ 『売れる講師の心構えと行動』

受講者の研修内容へのフィット度、受講者・研修事務局の反応、アンケート結果・・・等々。
売れる講師は、絶えず受講者や研修事務局の満足度を高めることを考えています。
満足度向上のためにテキスト・LESSンプラン・スライド・・・等の事前準備はもとより、
研修当日も開始前からいろいろな行動を取っています。
研修休憩時間にもその働き掛けは続きます、無論、研修後にも働き掛けをしています。
そんな講師の行動の積み重ねが受講者・研修事務局の満足度を更に高めることになります。



【内容】

今回のテーマは売れる講師の心構えと行動です。講師は前に立っている時だけ頑張ればよいのでしょうか。
ケーススタディ：新人講師の指導に興味を持つ海中さんは、後輩講師からリピートが取れないと相談を受けました。①受講者をだて、②楽しい研修に努め、③早く終わらせるとよいと答えました。
グループで話し合った結果は以下です。
・プログラムは楽しい方がよいが、本来の目的、何を伝えたいのかを考える。
・受講者が必死になる局面を作る。ただし、できなかった場合も満足できるような内容を準備しておく。
・講師としてのビジョンを持ち、担当者のニーズに応えているかを考える。
その後、研修前・当日開始前・当日開始後・研修終了後・その他仕掛けに講師がすべきことを発表しました。
また、自分はどんな講師になりたいかも話し合いました。人に宣言すること、人のビジョンを聞くことで新たな一面を見つけることができました。

【3つの言葉】

褒める・・・秀でているところを評価して伝える

おだてる・・・あることをさせようという意図をもって、人を盛んにいい気分にさせる

お世辞・・・相手に取り入ろうとして言う、心にもない言葉



[ホームページトップへ戻る](#)