

課題提出型コース

7/2 勉強会（質問の仕方②） 提出課題

- プチワーク

- ・議題：どんな時に質問するか？

回答1：職場等で疑問点がある際に質問する。

回答2：趣味で友達を日程を詰める際にこちらの予定を伝えた上で相手の予定を聞く。

- ワーク

- ・議題：お客様のコーポレートサイトのリニューアルにて
社長へヒアリングする際の質問は？
※目的は、お問い合わせを増やす、求人数の増加
※情報は会社名のみ。今回の対象は、株式会社CLANE（クライン）様

・上記に対する質問：

既に2019年時点で100件以上の制作実績をお持ちでHPで拝見しましたが、今後どのくらいの規模の業績を目指しているのか。

それに伴ってのリニューアルをご希望なのかどうかを聴取し、

具体的にリニューアルに際して盛り込みたい内容があるのかを質問。

また、別の理由でのリニューアルを希望の場合は、

こういった理由かを詳しく質問する。

（既に教育事業に携わっているが、他事業を増やすのか等）

- セミナーで印象に残った点とその理由

- ・印象に残った点は、誰でも考えなしに質問をすると失敗しがちとの内容です。
理由としては、本当に自分にも当てはまるなと感じ、
改めて深くリサーチ&仮説を立ててから、
順序立てて物事を話すことの重要性を感じました。

- 感想

- ・上記で述べた点とも重複しますが、相手のことを深く考えることで、
相手にも自分のことを考えているんだなと思ってもらえ、
結果コミュニケーション向上に繋がり、
お互いに良い関係になれると感じました。
今回の講義でそういった気持ちを再認識できたので、非常に良かったです！

上記の通り課題を提出致しますので、お手数ですがご確認のほどお願い致します。

堀内英彬