

[特集] 交流会・商談会で役立つ 印象力&プレゼン力アップ術

当所では、会員企業の皆さまに直接的なメリットのある交流会 および商談会を数多く開催しています。参加した会員の方々からは、「ビジネスチャンスが広がった」、「また参加したい」という声を多数お寄せいただいています。反面、「参加するまでは、要領がわからず不安で二の足を踏んでいた」という感想が多いのも事実です。そこで今号では、自信をもって交流会や商談会に参加し、成果 につなげるためのコツを、当所のセミナー講師もおつとめいただいている3人のプロフェッショナルに伺いました。

印象力をアップする 5つのポイント

- ①背筋を伸ばして、顔を上げる。
- ②クッキー・スマイルでアピール。
【クッキー】と実際に声に出して言ってください。そのまま唇を開けば、ほほえみをたたえた表情になります。
- ③「反復する」・「ほめる」・「良い質問をする」
この繰り返しで、誰でも会話上手に。
- ④「勝負色」で自信をつける。
自分が明るく、堂々と見える色をネクタイなどに取り入れましょう。
- ⑤鏡で自分の表情をチェック。
人に会う前には、身だしなみだけでなく、必ず「表情」を確認しましょう。



「クッキー」と思っていただけというように、お話を盛り上げてみてください。

交流会は大切な「仕事の場」

2度目にお会いしたときには、相手が自分のことを覚えていなくても、気にする必要はありません。こちらから相手を名前前で呼んで、「ご挨拶します。例えば「〇〇さん! △△(自分の名字)でございます。先日の交流会では、おいしい秋田のお酒を勧めていただきました。ありがとうございます」と、覚えていただくことから会話をスタートしてみてください。参加者が事前にわかって

いる場合は、その方の会社のホームページなどを見て、現在手がけている事業などを予習するのも、話題づくりのヒントになります。

最後に申し上げたいのは、「交流会も大切な仕事である」ということです。交流会に対して苦手意識をもっている方は、「交流会は仕事であること」を改めて意識し、さらに「目の前の相手に興味をもつこと」で、きつと手応えのある交流会にすることができれば幸いです。ぜひ次の機会に、チャレンジしてみてください。

「準備OK」の姿勢をつくる

人の第一印象は5秒から6秒で決まり、この時に受けたイメージはその後の、2年半は変わらないと言われています。

それだけに初対面の相手に良い印象を持っていただくことは、大変重要なことと言えます。そこで気を付けたのが、「話しかけやすい雰囲気を出すこと」。自分では「できている」と思っているが、それが相手に伝わっていないかどうかは、また別のお話。ぜひ、次のことを意識して行動するよう、心がけてみてください。

まずは姿勢から。背筋を伸ばして顔は前に向けて、目は少し大きく開くようにしましょう。口を閉じたまま口角を上げるようにして、ゆっくりと肩を見れば、余裕があるように見えます。「この外見が、「私はいつ話しかけられてもOKです」ということを相手に伝える基本の姿勢です。

次に、交流会に出席しても話題が広がらない! というのは、多くの方々から伺う感想です。それを解決するのは、次に挙げる3ステップ。①相手の答えを「反復する」②相手が話した内容について「ほめる」③相手が答えやすい「良い質問をする」です。相手の名前が読み取れる情報から、珍しいお名前の方ならそこから話題を広げるのもいいですし、社名やロゴマークの由来を聞いてみるのもいいでしょう。例えば、

A「〇〇さんとお話するんですか。珍しいお名前ですね」(反復)

B「私の出身は秋田なのですが、地元では結構多いんですよ」

A「秋田のご出身ですか! 秋田には、おいしいお酒がたくさんありますね」(ほめる)

B「ありがとうございます」

A「どんな銘柄がお勧めですか?」(良い質問をする)

といった具合です。相手に「また、お会いし



印象力をアップ!

「話しかけやすい雰囲気」を
かもし出すのがポイントです。

有明会社「コト」コーポレーション
代表取締役 長久保 美奈 氏

プロフィール 人材育成、能力開発のための事業を手がけ、講演会やセミナー開催などの各種セミナーで好評を博し、国内外で活躍中。