

--	--	--	--

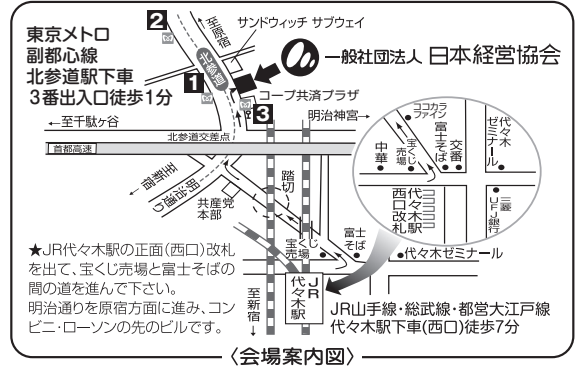
記者との付き合い方を理論と実践でマスター 「メディアリレーションズの達人」育成講座

日時 2020年8月7日(金) 10:00~17:00 (6H)

会場 東京・代々木・本会内セミナー室 (右図参照)
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972(直)

講師 山見インテグレーター(株) 代表取締役
広報PR・危機対応コンサルタント **山見 博康氏**
「山見塾」塾長・九州大学特別講師

対象 広報部門、危機管理部門、コンプライアンス部門、
総務・経営企画部門の方々、他
●山見 博康氏著：新版・広報PRの基本(日本実業出版社)を教材として使用いたします。



主催 一般社団法人 日本経営協会

開催にあたって

広報活動の目的は、ビジョン実現を目指し、社内外との的確なコミュニケーションを通して、顧客や社会、社員、グループ企業等に知名度やイメージを上げて、よりよい真の組織体に導くことです。外部とのコミュニケーションにおいては、メディアとの関係構築が重要です。

本講座では、メディアリレーションズの意義を理解していただき、メディアとの信頼関係を築くために、まず記者の理解に始まり、その立ち位置、考え方や発想の傾向、付き合い方のポイントを解説し、基礎から実務までを理論と実践演習を通じ即刻使えるよう着実に身につけていただきます。

参加料 [テキスト・資料代含む]	参加料	消費税	合計
日本経営協会会員(1名)	31,000円	3,100円	34,100円
一般(1名)	37,000円	3,700円	40,700円

■早割・複数について [最大4,400円(税込)割引]

- ・早割(早期申込割引)お申込みされた講座のうち、開催日がお申込み日より2ヵ月以上先の講座について参加料を1講座1名あたり2,200円(税込)割引させていただきます。
- ・複数(複数申込割引)複数名のお申込みで、参加料を1名あたり2,200円(税込)割引いたします。(ただし、同時にお申込みの場合に限ります)

■申込・支払方法

- 参加申込書に必要事項をご記入のうえ、郵送又はFAXにてお申込みください。追って、振込口座名を記載した請求書と参加券をご派遣責任者(連絡担当者)までお送りします。不着の場合は必ず電話にてご確認ください。参加料のお振込みは原則として請求書に記載されましたお支払期限までお願いします。
- 振り込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。また、領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
- 万一ご都合が悪くなった場合は代理の方がご出席ください。
- 教材は原則として当日会場にてお渡しします。
- 参加者が少数の場合、天災の場合などにおいては中止・延期させて頂く場合があります。すでにお振込の場合は、全額返金させていただきます。
- 録音録画、撮影等は原則として出来ません。ご了承ください(特記の場合を除く)。

■キャンセルについて

開催日の3営業日前からは30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日までに連絡が無く欠席の場合は、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

■会員入会手続きについて

入会の詳細および特典については、ホームページの「会員検索/ご入会のご案内」をご参照ください。

■WEBお申込みの流れ

- 1 一般社団法人日本経営協会 ホームページ <http://www.noma.or.jp>
- 2 「セミナー/講座」を選択
- 3 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- 4 ご希望セミナーを検索。ご希望のセミナー名をクリック。
- 5 ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
- 6 お申込みをいただきますと、確認メールが届きます。

お申込み・お問合せ先 一般社団法人 日本経営協会
企画研修グループ ●担当：池田
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL(03)3403-1972(直) FAX(03)3403-8417
E-mail:tms@noma.or.jp URL <http://www.noma.or.jp>

一般社団法人 日本経営協会 企画研修グループ 宛
FAX (03) 3403-8417

事務局 使用欄 No. 年 月 日

参加申込書		「メディアリレーションズの達人」育成講座		15500	2020.8/7 10:00開講 NOMA
企業(団体)名	フリガナ	TEL	<input type="checkbox"/> 会員 <input type="checkbox"/> 一般 (該当にレ印をつけて下さい)		
所在地	〒	FAX	業種	従業員数	名
参加者氏名		所属・役職	早・複数	メールアドレス	
フリガナ			早・複	e-mail:	
フリガナ			早・複	e-mail:	
フリガナ			早・複	e-mail:	
請求書・参加券送付先	フリガナ	所属・役職	メールアドレス	e-mail:	

参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。
 ①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②セミナー・イベントなど本会セミナー(事業)のご案内 ※なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。—□不要
 ※今後eメールによるご案内も予定しています。ご希望の方は、ご記入ください。

I. 名刺交換が最初のコミュニケーション

1. 名刺の真の意味
実践演習その1. 名刺交換の仕方

II. 記者を理解しよう

1. 記者とはどんな人か
2. 記者はどんなことに興味を持つか
3. ニュースとはどんなものか
4. 相手に価値ある情報7か条
5. 締切りを理解しなければ良い記者対応はできない
 - ①新聞のできる工程とは
 - ②締切りはいつか
 - ③夜討ち、朝駆けはなぜ起きるのか

III. 自己表現の方法やプレゼンテーションの仕方を学ぼう

1. 自分のコントロールできることに全力を尽くす5か条
実践演習その2. 立ち振る舞い方
 - ①話の内容②態度③表情
 - ④話し方⑤外見・服装
2. 自己紹介の戦略的・効果的な方法8か条

実践演習その3. 1分自己紹介

IV. 「質疑応答」の理解を深めよう

1. 質問に予測力を磨こう
 - ①広報は、質問力より質問予測力が大切
 - ②質問予測力に長ければ万事に役立つ
 - ③質問予測力=思いやり力がメディアリレーションズのキーポイント

実践演習その4. 質問を多く出す法

2. プロの訊き方を予測する！
 - ①記者の質問法10か条
 - ②多彩な仕方で質問する記者にどう対応するか？
3. 質問の仕方、傾聴の仕方は多様

実践演習その5. 戦略的傾聴法

V. 記者に好かれる広報担当とは

1. 立場を理解している人
2. 記者にとってのデータベースになり得る人
3. 切り口・テーマを提供する人
4. アイデアを提供する人、取材先を紹介してくれる人
5. 締切りを守る人

6. 業界の旬の情報を教えてくれる人
7. 「小」「多」「異」を大切にすること

VI. 取材に来てくれた記者のハートを掴むには — 記事が膨らむ+増えるコツ

1. Only you! で
2. Timely & Quick response
3. 豊富な情報を惜しみなく
4. 自画自賛にはバックデータを忘れない
5. 旬のニュースで付加価値を
6. インタビューの受け方のコツ

実践演習その6. インタビューの仕方、受け方

VII. こんな対応は失敗の素

— 成功する対応の秘訣とは10か条

1. 締切りを考えない
2. 原稿を見せて欲しい
3. 誤解が偶然、当然？ 理解が当然、偶然？
4. 他のメディアの話をする

VIII. 公式発表・記者会見

1. 公式発表・記者会見の方法を理論的に理解しよう
2. なぜ、記者会見するのか？

実践演習その7. 発表の仕方

IX. 緊急対応

1. 緊急対応には3つのケースあり
2. 思わぬ問合せにいかに対応するのか=いかに聴いていると思わせるか？

実践演習その8. 緊急時インタビューロールプレイ

X. メディアリレーションズの達人になる法

1. 広報は経営。会社は情報で成り立つ
— 自分と会社を一致させよ
2. なぜ知名度を上げ、イメージアップを図るのか？その本質とは
3. 真人間（真の会社）12か条
4. 強い会社の条件・・・直言も辞さぬ
5. 広報担当になって学べる13か条

実践演習その9. 今日の学びと決意

既発表ニュースリリース1種類を、6部
ご持参をお願いします。

左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

山見インテグレーター(株) 代表取締役/広報・危機対応コンサルタント/
「山見塾」塾長・九州大学特別講師

山見 博康(やまみ ひろやす)氏

1968年九州大学経済学部卒業。神戸製鋼所入社、秘書室広報担当係長・課長・次長、広報部長、ベンチャー企業及びコンサルティング会社出向等を経て2002年に独立、現在に至る。自らの大小企業における豊かな体験と有力企業の広報担当者、有力メディア企業幹部との広範なネットワークを活かし常に先端情報を交えた実践的で明快な指導には定評がある。

<主著>「新版 広報・PRの基本」「ニュースリリース大全集」「企業不祥事・危機対応広報完全マニュアル」「小さな会社の広報の仕事ができる本」「新聞・テレビ・雑誌・ウェブに取り上げられるPRネタの作り方」「広報PR・実務ハンドブック」「会社をマスコミに売り込む法」「広報の達人になる法」「山見式PR法」「勝ち組企業の広報・PR戦略」「すぐ！よく！分かる絵解き広報」(予定)他多数

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせ下さい。