

最初に上司としての基本の心構えを学んでおけば自信がつきます

現場のことは自信があるけれど、人を育てる知識や技術がないまま部下を持つ場合が多いため「なかなか指示通り動いてくれない」「仕事が遅い」など部下の動かし方で悩んでいる上司の方が増えてきています。最近では、部下の面倒を見るのが嫌で上司を辞退する方もいます。会社としても、事前にきちんと部下を育てるスキルを学ばせることで上司も自信を持って部下指導ができるようになります。

開催要項

日時・会場

東京会場

2018年 5月7日(月)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

▶JR「五反田駅」西口より徒歩15分

博多会場

2018年 6月4日(月)

howffice net 会議室 博多駅前店

〒812-0011 福岡県福岡市博多区 博多駅前1丁目14-16博多駅前センタービル4階

▶JR「博多駅」博多口より徒歩5分

大阪会場

2018年 5月9日(水)

(株)船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

▶地下鉄 御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

名古屋会場

2018年 6月7日(木)

新日本教育(株)名古屋駅前教室

〒450-0002 名古屋市中村区名駅 4-5-27大一名称ビル10F

▶JR「名古屋駅」より徒歩2分

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。

お申込いただきました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。万一日週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785267 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:足立 ●内容に関するお問合せ:谿(ハザマ)

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S027115 担当 足立 宛

新任管理職研修

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。		☐ 【東京会場】2018年 5月7日(月)		☐ 【大阪会場】2018年 5月9日(水)	
		☐ 【博多会場】2018年 6月4日(月)		☐ 【名古屋会場】2018年 6月7日(木)	
フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢
会社名			代表者名		
会社住所	〒		フリガナ	役 職	
			ご連絡担当者		
TEL	()		E-mail	@	
FAX	()		HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職
1				2	
今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。					
ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付けください。					
☐ FUNAIメンバーズPlus		☐ その他各種研究会()		研究会)	

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

事務処理用QRコード

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

定着する仕組みを作る!

部下の定着のさせ方を学ぶ

新任管理職研修

やる気の出させ方

報連相の教育

目標達成のスキル

「自分が稼ぐ」から「部下を育てる」へ頭を切り替える

こんな方にピッタリの内容です

1

仕事は出来るが、部下にも自分のやり方を押し付けてしまう

仕事に対する姿勢が厳しく、他の社員にも高いレベルを求めるので、部下がついていけなくて辞める。

2

上司としての自覚が不足しており、言動や行動に問題がある

お客様の受けは良いが、社内では言動や行動に問題も多く、改善する様子もない。

3

部下に任せるより、自分がやったほうが早いので任せられない

年齢的にも部下を持つ立場になって欲しいが、リーダーシップが無く安心して部下を任せられない。

4

能力的には問題はないが、人の好き嫌いがありしっかり面倒を見ない

意欲や能力もあるのに、慎重さに欠けるためミスをしてしまい、部下にも迷惑をかけてしまう。

主催

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

新任管理職研修

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

お問い合わせNo. S027115

担当: 足立 内容に関するお問い合わせ: 谿(ハザマ)

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)

→ 027115

あいつに
任せて
大丈夫?

・部下を引っ張るリーダーシップ ・部下に結果を出させるマネジメント

これで大丈夫!

ご挨拶

部下を育てられない上司が多いです。せっかく将来有望な若手が入ってきても潰してしまう。これでは一体なんのために採用したのか分かりません。しかし、上司もどうしたらよいのか悩んでいます。部下育成は学校では習っていませんので、誰もが初めての経験です。得手不得手が当然あるのですが、パワハラ問題になってからでは遅すぎます。「部下指導なんて面倒だ」「部下を育てるのが苦手」「自分でやるほうが早い」これでは会社の発展はありません。ぜひ、この機会にスキルを学んでください。きっと変わりますよ。

株式会社 船井総合研究所
シニア経営コンサルタント 裕 俊之

step1 まず、会社から上司に求められる心構え

▶自分勝手な方法はダメ

古いやり方を押し付けると辞めていきます

- ・自分は、こう教わった
- ・自分は、こうやってきた
- ・自分は、こういうことをやらされた

▶部下に合わせた環境作りが上司の仕事

自分のレベルではなく部下のレベルに合わせる

- ・若手の力相応に仕事の内容を細かく指示する
- ・若手の力相応に具体的な事例で伝える
- ・若手の力相応に目標を立ててサポートする

部下指導の心構え

- 守 基本を真似る
- 破 いろいろ工夫する
- 離 自分のスタイル

step2 経営者の期待に応えるマネジメントの心構え

▶PDCAの具体的な落とし込みを部下にすることで、「やるべきこと」を徹底させる

- P 計画を考える 部下育成の具体的な目標をつくる
- D 実行する 部下育成の成功体験を真似してトコトンやりきる
- C 検証する 部下と結果を分析して次回に役立てる
- A 改善する すぐに手を打ち軌道修正させる



コミュニケーションを良くする

step3 部下の業績を上げさせるリーダーシップの心構え

▶まず信頼関係を築き、心を開いてもらうこと

上司にとって部下は、その他大勢の一人かもしれませんが、部下にとっては上司が全てです。だからこそ、部下のことを考える時間を作ってフォローすることが大切です。

▶部下育成で悩んだら放置せず、すぐに相談を

自分も鬱になってしまう上司が多いです。会社としても非常に問題ですが、そのような環境を無くすためにも、相談の機会を設け、自分一人で問題を抱え込まないようにしましょう。

▶せっかく指導したのに、表現方法で「パワハラ」や「セクハラ」に

セクハラのトラブルは少なくなりましたが、パワハラ問題はまだまだあります。部下が目標数字を達成しないとつい怒ってしまい、パワハラを受けたことを会社に申告される上司が増えています。ちょっとした言葉遣いをマスターしましょう。

問題が起こる背景



ぜひこのように参加下さい

- ✓ 年齢的にもそろそろ部下を持たせたほうが良い方
- ✓ 少し不安だが、実績があるので任せてみようと思う方
- ✓ 何人もの部下を辞めさせてしまった上司の方
- ✓ 辞めた部下がいて自分も気持ちが落ち込んでいる方
- ✓ 採用費用を考えると若手に辞めてもらっては困る方

『これで自信が持てる初めての上司育成』プログラム

第一講座 10:30～12:10	部下を育てないと会社の未来はない! ・まず「PDCA」「報告連絡相談」を徹底させる組織を作る ・経営者が期待する上司とは「将来の幹部」を作ること ・こういう問題上司になっていませんか? ・甘やかせては品質が下がってしまう!言うべきことをきちんと伝える手法	100項目点検表で 出来ているかチェック
12:10～13:00	昼食(こちらでご用意いたします)	
第二講座 13:00～14:15	部下が育つ上司になるために 必要なスキルを身に付けよう ・部下から信用されないと付いてきてくれない ・何をどうすれば良いのかを具体的にしないと部下は動かない ・部下の気持ちを常に高めさせて目標にチャレンジさせる目標設定	部下を動かすために 上司から目線をあわせるコツ
第三講座 14:30～15:45	こうすれば経営者が大丈夫と 安心できる現場対応 ・自分の時間以外に部下の時間も作ってあげる時間管理活用法 ・自分のやり方を押し付けるのではなく、部下に合わせた手法で伝えるコミュニケーション法 ・何かと落ち込みやすい若手を、とりあえずやる気にさせるスランプ克服法	問題のある 部下への対応法
第四講座 16:00～16:30	本日の振り返り講座 ・明日から実践していくこと ・上司になるための決意表明	社長が期待するのは、部下を 育てるのが上手な上司です
16:30～	無料個別経営相談	

講師紹介



株式会社 船井総合研究所
シニア経営コンサルタント

Hazama Toshiyuki
裕 俊之

部下の指導で悩んでいる方が多いです。部下がどんどん辞めれば部下指導に自信がなくなります。その前に部下指導スキルを知っておくことです。初めて部下を持つと「肩に力が入るタイプ」「放置してしまうタイプ」「奴隷のように扱うタイプ」など様々です。部下に合わせた育成方法を学ぶことで上司と部下が良好な関係になれます。