

開催要項

名古屋会場

2018年 3月8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大一駅ビル10F
▶JRR「名古屋駅」より徒歩2分

博多会場

2018年 3月9日(金)
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
▶JRR「博多駅」博多口より徒歩5分

東京会場

2018年 4月4日(水)
(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
▶JRR「五反田駅」西口より徒歩15分

大阪会場

2018年 4月6日(金)
(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

日時・会場

受講料

お申込方法

お振込先

お問合せ

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいいたしかねますので、ご了承ください。

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致します。

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願い致します。 ●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下さい
ますようお願い致します。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●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。

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用下さい。
お申込頂きました後、郵便にて **受講票** と **会場の地図** をお送り致します。万一1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下さい。

下記口座に直接お振込下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785534 口座名義:カ)フナイソ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となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

 明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **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. S028151 担当 足立 宛

やる気にさせる FAX:0120-964-111

ご希望の会場に✓をお付けください。	☐ 【名古屋会場】 2018年 3月8日(木) ☐ 【博多会場】 2018年 3月9日(金) ☐ 【東京会場】 2018年 4月4日(水) ☐ 【大阪会場】 2018年 4月6日(金)
-------------------	---

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 ご連絡 担当者		役 職	
TEL	(	)	E-mail		@	
FAX	(	)	HP	http://		
ご参加者 氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	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様は今現在、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下さい。

ご入会中の弊社研究会があれば✓をお付け下さい。	
☐ 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)

※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** ☐

事務処理用コード

社長・上司対象

モチベーションをもっとアップさせること

生産性がアップする

若手 元上司 パート ベテラン 問題社員

やる気にさせる 伝える

&部下の目線に合わせた指導法

人の問題で悩んでいる方にピッタリの講座内容です

✓ もっと自分で考えて、しっかり気働きできる部下を育てたい方

✓ 今どきの若手に対して辞めないように厳しく指導したい方

✓ 辞められたら困るので、つい甘やかしてしまう方

✓ パートの方などに遠慮して言いたいことが言えない方

✓ 元上司や年配の方に対して自信をもって言うべき事を伝えたい方

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

やる気にさせる
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. **S028151**
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。)→ **028151**

部下はもっと 厳しく 真剣に 愛情を 持って育てられたいと思っています!

部下になめられている会社	きちんと教育ができている会社
◎ゴミが落ちていても気づかない ◎気づいても見て見ぬふり ◎言われたらゴミを拾う ◎その時だけやるが、続かない ◎社長のいる時だけ頑張る	◎気づいて自主的にゴミを拾う ◎ついでに周りのゴミも拾う ◎拾うことは当たり前と思っている ◎常にきれいな状態を続ける ◎安心して任せられる

信頼関係がないと、いくら良いことを言っても受け入れてもらえません。

部下の心のコップを上に向けよう

▶上手いかない時は、このような状態に

- ・部下が何を考えているのかよく分からない
- ・おそらく自分のことは知ってくれていると思う
- ・目標は把握しているが共通認識までにはなっていない
- ・自分に時間があつたときに軌道修正する程度
- ・自分の目標達成で精一杯の状態
- ・自分を優先させないと自分の給料が下がる
- ・ついつい詰めてしまう

▶心のコップを上に向かせるためにすべきこと

- ・まず部下のことをよく知ること
- ・自分の性格や考え方を理解してもらう
- ・何が目標・ゴールなのか共通認識にする
- ・途中で軌道修正するための打ち合わせの時間を作る
- ・部下に成功体験を早くさせる先手必勝の仕掛け作り
- ・自分の目標も達成できるタイムマネジメント管理
- ・結果の反省は楽しく前向きにすること

講座内容〈毎回、大好評の講座内容をさらに充実させました〉

第1講座	甘やかすのではなく部下になめられない指導	自分に合った伝え方を学びます
10:30 } 11:20	・部下は命令や指示ではなく影響力で動く ・信頼関係を強化するテクニック ・はじめて学ぶコーチングスキル ・やる気の基本スキル「聞く」「質問する」を体感しよう	
第2講座	「聞く」スキルを高めることで部下も変わる	一体化スキルトレーニング & 意見交換
11:25 } 12:20	・相手に合わせたアプローチを学ぶ ・「聞く」と「聴く」、「見る」と「観る」の違い ・共感すると部下は頑張ってくれる ・思わず話したくなるきっかけ	昼食 こちらで用意いたします
第3講座	「気づく力」を高めるスキルで部下は変わる	相手思考スキルトレーニング & 意見交換
13:00 } 14:10	・相手の気持ちを考えると行動が変わる ・「何」を意識させ、「なぜ」を考えさせる ・相手に気持ちよく話させる質問の仕方 ・相手から答えを引き出す質問パターン	
第4講座	PDCAも評価・承認することで上手いく	PDCA目標設定演習 & 意見交換
14:20 } 15:20	・イメージすれば達成しやすくなる ・目標を設定するコツをマスターする ・アクションへの落とし込み方 ・自分で考えて行動させる	
まとめ講座	もっと部下をやる気にさせよう	本日のまとめ & 明日から実践すること
15:30 } 16:30	・部下との面談で即活用ができる自己開示スキル ・部下の長所を見つけ、「褒め方」をマスター ・部下の気持ちを理解することで業績が伸びる ・結果を出し自律した社員を育成する組織作り	

1 コミュニケーションが良くなればやる気がアップする >>> きちんと言うべきことを言う「伝え方」と「接し方」

自分で出来る

援助があれば自分で出来る **定期指導**

援助がなくても自分で出来る **自由指導**

援助があつても自分で出来ない **同行指導**

援助がなく自分でも出来ない **積極指導**

自分だけでは出来ない

人の意見を聞く

人の意見を聞かない

定期指導 ヒントさえ与えれば解決できる
モチベーションスキル >>> 質問スキルを活用

積極指導 自分で何も出来ない重症の方
モチベーションスキル >>> 積極スキルを活用

自由指導 自分で考えて行動が出来る
モチベーションスキル >>> 傾聴スキルを活用

同行指導 基本的スキルを身に付ける
モチベーションスキル >>> 傾聴スキルと積極スキルを活用

2 コミュニケーションが良くなればやる気がアップする >>> 目標達成意欲が高くなる

部下が立てた目標

コーチング 自ら立てた目標に到達する手助け

ティーチング 基本教育・しつけ・マナー

カウンセリング 落ち込んだときもとに戻してあげる

新人

自分で育つ

他人が育てる

社会人としての最低基準 基礎教育レベル

3 コミュニケーションが良くなればやる気がアップする >>> PDCAで生産性が高まる

行動が生む結果

P (Plan) D (Do) C (Check) A (Act)

- ・言ってもやらない
- ・やっても中途半端
- ・自分からやろうとしない

PDCAの習慣を身に付けることで きちんと行動できる

もっと部下に愛情を持って接しよう! コミュニケーションが良くなれば会社は変わります

株式会社 船井総合研究所
シニア経営コンサルタント

ハザマ トシユキ
裕 俊之

船井総研におけるサービス業のスペシャリストで、新たなビジネスモデルの開発や、新規事業参入へのノウハウと実績があり、コンサルティングポリシーは「即時業績アップ」。短期間で結果を出す手法は、経営者から高い評価を得ている。