

講座	項目
第1講座 10:15～12:00	リーダーのレベルアップ と役割とトップの考え方を知ろう！ Q-1 第1講座でリーダーのレベルアップと役割について再度学びませんか？ 例えば、リーダーシップとは、正しい方向性を示すこと。
12:00～12:45	昼食(ご昼食はこちらでご用意いたします。)
第2講座 12:45～13:25	現場での悩み を共有しよう！(モチベーションUP)
第3講座 13:30～14:30	ゆとり世代 を育成する時に最も大切な根っ子は何ですか？～気づき力編～ Q-2 内向きで不安や葛藤のため、どうすればいいか？と考えすぎて、行動に移すのが遅い部下の場合。 Q-3 次に、人との関わりやコミュニケーションが少なく、他への興味が薄いため、言われたことしかやらない。自己完結力が不足している場合。また、出世欲があまりなくて、好きな仕事をやっていれば満足している部下の場合。 Q-4 成熟社会ゆえ、モノよりこころのつながりが大切にもかかわらず、気づき力が弱い部下の場合。(勉強好き・プラス発想・素直です!!)
第4講座 14:40～15:50	部下とコミュニケーション を取って、 成果を出すために最も大切なこと は何ですか？～部下の育成編～ Q-5 猿まわしは、そもそも猿にどうやって芸を教えるのでしょうか？ Q-6 部下に仕事の指示をしたり、チームで成果を出すためにはどうしたらいいですか？
第5講座 16:00～17:00	部下を育成する時に大切なこと は何でしょうか？ いかに具体的プロセスに落とし込むか？ です。 Q-7 部下の1年後の目標設定と長所伸展法。 Q-8 では、部下の育成で、本気で仕事をしてもらう5つの約束ごと。

過去の研修参加者の声

今回の研修を受けて得たことは褒めることです。直してほしいところはしっかり注意をしなければいけませんが、良い所はしっかり褒めることで、受けた側もモチベーションは大幅変わりますし、頭ごなしに怒っている上司よりもメリハリのある上司の方が頼もしく見えます。今まで怒ることしかしていなかった自分自身を見直す良いきっかけになりました。



研修で私も含め「わかりません」という言葉が多く出ました。グループワークの際も積極的に発言する人、話をふってもすぐにわからないという人と様々でした。先生が「わかりません」「できません」という言葉は2回目以降頼みたくなるとおっしゃっていましたが、その通りだと思いますし、自分でもよく使ってしまうので、今後は自分が言ったことに対し、相手がどのように受け取るのか考え、行動したいと思います。





出張研修承ります

1日コース
20万円～
税抜

※人数は20名様までです。※交通費は別途になります。

講師紹介

株式会社 船井総合研究所
上席コンサルタント

梶野 順弘 カジノ マサヒロ

勤務33年、第一線の現場コンサルタントとして東奔西走しており、支援先の勤続年数が長く、クライアントに信頼されている。特に著書の「地域一番店の店長はここが違う」は、人気があり、支援先資料の段取りと情報力のルール化はモデルとなっている。コンサルタントをサポートし、経営支援を行っている。

対象
ゆとり世代や気づき力の弱い部下の育成の悩んでいる現場リーダー・店長さん・学生さん向け

「もっと自分で考えろ!」と言っていたが、それを若手に話しても今は通用しなくなった。

どうしたらいいだろうか?

上席コンサルタント
梶野 順弘

リーダーのレベルアップ +

部下の育成と

コミュニケーション力 研修

2018年

東京会場

1月23日(火)
2月22日(木)

大阪会場

1月30日(火)
2月27日(火)

お値段さらに据え置きになりました!

一般企業 30,000円(税抜)

会員企業 24,000円(税抜)

・素直なんだけど言われたことしかやらない指示待ちの若手社員！
・気づき力の弱い部下を即戦力に変える魔法の言葉！
・ゆとり世代が思うように動かない！
・年上の部下の育成方法をズバリ！お伝えします！

参加者から、『とてもわかりやすい!』と、大絶賛の嵐!!

ズバリゆとり世代の行動を変える魔法の言葉をお伝えします!!

ゲーム付き

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丁目4-10 船井総研大阪本社ビル 担当：浅井（美）

リーダーのレベルアップ+部下の育成・コミュニケーション研修 お問い合わせNo.S026232
TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30 FAX.0120-964-1111 24時間対応

WEBより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。)→
026232

「部下をもって最初に気づくことは何でしょうか？」

それは、いかに自分の思い通りに動いてもらえないか？ということです。

詳しい内容は
本講座内で説明します。

ごあいさつ

いつもありがとうございます。皆様におかれましては益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。

私の上司は弊社元代表取締役会長の小山政彦氏でした。とても厳しい上司で、入社して2年目から20年間徹底して鍛えられました。もともと、実業をやっただけに、オーナー的発想があり、トップの目線で物事を捉えていましたので、常に中途半端な私は、叱られっぱなしでした。その当時は、「何故？ 躰・マナーが大切か？」「愚痴をこぼしたりすることが何故？ ダメか？」ハッキリわかっていませんでした。ところが、5年後にリーダーになった時に、上司の言っている意味が手に取るようになりました。「いかに、自分の思いどおりに動かないか？」です。そして、ご多分にもれず「部下の能力がない。」と相手を責めていたのです。そして、部下は次々と離れていきました。そして、上司から言われた一言が、「おまえは人を育てられない！」という決定的な言葉です。そこから私自身の『魂の入れ替え作業』が始まりました。そして、褒めることと感謝の気持ちを伝えることに力を入れたのです。感謝！😊

I. <リーダーのレベルアップと役割とトップの考え方を知ろう！>

Q-1 第1講座でリーダーのレベルアップと役割について再度学びませんか？
中途社員の教育やリーダーになるための社内研修は意外と少ないもの。そこで、リーダーのレベルアップと役割について再度学びませんか？

- ① 最悪の上司と理想の上司の違い
- ② リーダーシップとマネジメントと職人の違い
- ③ トップの考え方を知ろう！…トップならどう考えてどう行動するか？です。

Q-2 内向きで不安や葛藤のため、どうすればいいか？と考えすぎて、行動に移すのが遅い部下の場合。

学生脳からビジネス脳へ

第一講座では、何故？前向きやポジティブさが大切か？そして、トップの原体験をしっかり伝えよう！

仕事の成果= **仕事に対する考え方** × **熱意** × **能力**

Q-3 次に、人との関わりやコミュニケーションが少なく、他への興味が薄いため、言われたことしかやらない。気づき力のうすい部下の場合。
また、出世欲があまりなくて、好きな仕事をやっていれば満足している部下の場合。

- ①: 無関心・無感動な時代に何よりも『気づき力』を高めることが大切です。

静の気づき力 身のまわりの整理をできない人は、行動の整理ができません。身のまわりの整理は、凡事徹底であり、小さなことの片付けや整理整頓ができて、はじめて仕事の段取りが組めます。これが、気づき力につながります。

①身のまわりの整理 → ②頭の整理 → ③行動の整理 → ④時間の整理

- ②: 何故？新人は大きな声を出した方がいいのでしょうか？

動の気づき力

元気よく！ハイ！

新入社員の仕事とは何でしょうか？それは元気な挨拶と大きな返事です。では、相手が気持ち良くなる返事のタイミングは何秒でしょうか？それは、「0.5秒」です。間髪いれず、**0.5秒**で『ハイ！』という明るい返事こそが、人に好かれたり、**職場の中で『一度彼に仕事を頼もうか？』という瞬間です。理由は、新人さんは経験がないので、大きな声を出すのが仕事です。**大きな声を出すことによって、まわりの社員が自分も声を出さなければと思い出すのです。

II. <ゆとり世代を育成する時に最も大切な根っ子は何ですか？>

Q-4

成熟社会ゆえ、モノより心のつながりを今の若い人は求めています。そこで、部下の人間性や人柄力を磨きこみましょう。
(勉強好き・プラス発想・素直です!!)

本気度… **100%**

コミュニケーション力を高めるには、まず **人柄力** が一番の要素となります。何故でしょうか？

人柄力が人と人とのコミュニケーションを取る時に、最も大切な土台となるからです。

何故なら所詮、職場は『人と人とのつながり』だからです。

では、人柄力とは何でしょうか？それは、①謙虚さ ②感謝の気持ち ③躰・マナー ④思いやり、となります。つまり、性格を直さないと、気づき力や能力は伸びないということです。

能力

人柄力(土台)

Q-5

猿まわしは、そもそも猿にどうやって芸を教えるのでしょうか？

- ①実は猿回しが猿に芸を教える前に、そもそも一緒に仲間だということを伝えなければなりません。だから、**一番大切なことは、一緒に食事をする事です。**私たち社員も部下と一緒に食事に行くことが、お互いの価値観を知る上で何よりも大切なのです。
- ②年上の部下をどう育成したらいいだろうか？→それは、まず「リスペクト」です。



III. <部下とコミュニケーションを取って成果を出すために、最も大切なことは何ですか？> 伝え方のゲーム付き

Q-6

従来の『自分で考えなさい』は時として、つまずくまで教えてくれないのは、不親切や意地悪いとさえ、人によっては感じてしまう場合がある。どうしたらいいのでしょうか？

- ① いかにわかりやすく伝えるか？
- ② **報告・連絡・相談**の真の意味をこの機会に学びませんか？
- ③ **年上の部下**と上手く付き合うにはどうしたらいいか？

ゲーム付き



IV. <部下を育成する時に大切なことは何でしょうか？> ~いかに具体的プロセスに落とし込むか？です。~

Q-7

部下の1年後の目標設定と長所伸展法。

- ① まず、アルバイト・パートさん、ゆとり社員に本気で働いてもらうためのコツを学びませんか？
- ② 次に、大切なことは、リーダーが部下の1年後の目標を書くことです!!
- ③ では、部下の育成で、本気で仕事をしてもらう**5つ**の約束ごとを体得しませんか？

日時・会場

東京会場

2018年 1月23日(火)
(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」西口より徒歩15分

東京会場

2018年 2月22日(木)
(株)船井総合研究所 芝セミナープレイス
〒105-0014
東京都港区芝3-4-11 芝シティビル
▶都営地下鉄 三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分

大阪会場

2018年 1月30日(火)
(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

大阪会場

2018年 2月27日(火)
(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

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時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください
※お振込先は、お振込先口座でお願いします。 ●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。万が一1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.5785124 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:浅井(美) ●内容に関するお問合せ:梶野
年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月8日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
1月9日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※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. S026232 担当 浅井(美) 宛

リーダーのレベルアップ+部下の育成・コミュニケーション研修 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1月23日(火)

☐ 【大阪会場】2018年1月30日(火)

☐ 【東京会場】2018年2月22日(木)

☐ 【大阪会場】2018年2月27日(火)

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	1	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	2				2		
	3	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	4				4		
5	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	
6				6			

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】

- 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。
- 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。
- 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。

- 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。
- 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、船井総研グループ・トレイションズ・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

