開催要項

日時・会場

博多会場
2018年 11月5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

名古屋会場
2018年 11月8日(木)
新日本教育㈱名古屋駅前教室
〒450-0002 名古屋市中村区名駅
4-5-27大一名駅ビル10F
▶JR「名古屋駅」より徒歩2分

東京会場
2018年 12月4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「五反田駅」西口より徒歩15分

大阪会場
2018年 12月11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

開催時間
10:30
▼
16:30
受付10:15～

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ことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
● 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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ますようお願いいたします。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、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み　下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み　入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらず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.5785538 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：星野（ホシノ）　●内容に関するお問合せ：硲（ハザマ）

ご入金確認後、受講票の案内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. S028155　担当 星野 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。
☐【博多会場】2018年 11月5日(月)　☐【名古屋会場】2018年 11月 8日(木)
☐【東京会場】2018年 12月4日(火)　☐【大阪会場】2018年 12月11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	2	フリガナ	役職	年齢
3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、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

お申込みはこちらから

※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** ☐

社長・上司対象
離職率を本気で下げる社内コミュニケーション対策

タイプ別に目標達成する方法を学ぶ

若手　元上司　パート　ベテラン　問題社員

PDCAを徹底し やる気にさせる 目標達成メンター講座

定着率を高め、やる気にさせたい方にオススメです

- ☑ 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

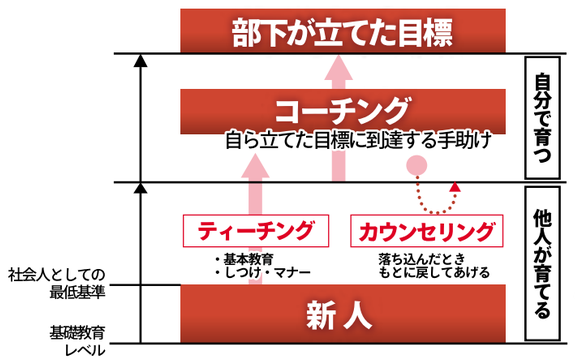
主催
明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
株式会社 船井総合研究所　〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル　担当：星野（ホシノ）　内容に関するお問い合わせ：硲（ハザマ）

やる気にさせる　お問い合わせNo. S028155
TEL.0120-964-000 平日9:30～17:30　FAX.0120-964-111 24時間対応

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。)→ 028155

「何を言えば」「どう伝えれば」やる気がでるか 部下の目線に合わせた指導法

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 ▶▶▶ 目標達成意欲が高くなる

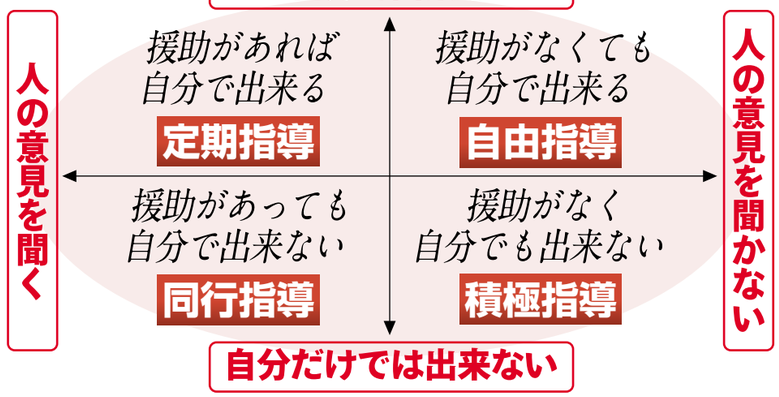


2 コミュニケーションが良くなればやる気がアップする ▶▶▶ PDCAで生産性が高まる

- 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

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 ▶▶▶ きちんと言うべきことを言う「伝え方」と「接し方」



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

部下の定着率を高めるには接し方が決め手

▶上手くいかない時は、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**
- 自分に時間があったときに**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るべきこと

- 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

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

自分に合った伝え方を学びます

第2講座 「聞く」スキルを高めることで部下も変わる

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 こちらでご用意いたします

一体化スキル トレーニング & 意見交換

第3講座 「気づく力」を高めるスキルで部下は変わる

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

相手思考スキル トレーニング & 意見交換

第4講座 PDCAも評価・承認することで上手くいく

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

PDCA 目標設定演習 & 意見交換

まとめ講座 もっと部下をやる気にさせよう

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

本日のまとめ & 明日から実践すること

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
硲 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。