

開催要項

日時・会場

受講料

お申込方法

お振込先

お問合せ

東京会場

大阪会場

名古屋会場

東京会場

博多会場

大阪会場

2018年 11月2日(金)

2018年 11月13日(火)

2018年 12月12日(水)

2018年 12月14日(金)

2018年 12月17日(月)

2018年 12月25日(火)

（株）船井総合研究所 五反田オフィス

（株）船井総合研究所 大阪本社

新日本教育(株)名古屋駅前教室

（株）船井総合研究所 五反田オフィス

howffice net 会議室 博多駅前店

（株）船井総合研究所 大阪本社

〒141-8527

〒541-0041

〒450-0002

〒141-8527

〒812-0011

〒541-0041

東京都品川区西五反田6-12-1

大阪市中央区北浜4-4-10

名古屋市中村区名駅4-5-27

東京都品川区西五反田6-12-1

福岡県福岡市博多区博多駅前1丁目14-16

大阪市中央区北浜4-4-10

▶JRI「五反田駅」西口より徒歩15分

▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

▶JRI「名古屋駅」より徒歩2分

▶JRI「五反田駅」西口より徒歩15分

▶JRI「博多駅」博多口より徒歩5分

▶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たし兼ねますので、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しいたします。 ●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きます場合がございます。 ●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。

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。

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。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785266 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

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:星野(ホシノ) ●内容に関するお問合せ:谿(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. S028158 担当 星野 宛

上司の指示力

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 11月 2日(金)

☐【大阪会場】 2018年 11月13日(火)

☐【名古屋会場】 2018年 12月12日(水)

☐【東京会場】 2018年 12月14日(金)

☐【博多会場】 2018年 12月17日(月)

☐【大阪会場】 2018年 12月25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元にされている方は、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は現在、経営状況等にどのような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)

お申込みはこちらから

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

※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 ☐

自分がやった方が早い？

仕事を任せることが苦手な方対象

結果が出せる

指導法をマスター

上司の指示力

任せ方&動かし方&伝え方を学ぶ

部下に任せないと時間が足りません

◆社員が言うことを聞かない

◆各自勝手な行動をする

◆社員をよく怒鳴ってしまう

◆言いたいことが言えない

◆言ったことが曲がって伝わってしまう

その結果

社員1人当たりの

・売り上げが低い

・利益が上がらない

・生産性が低い

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

上司の指示力

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. S028158

担当:星野(ホシノ) 内容に関するお問い合わせ:谿(ハザマ)

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。)

→ 028158

・部下をやる気にさせるリーダーシップ ・部下に結果を出させるマネジメント

これで部下が動く!

部下の結果が出るのは上司の指示で決まる!

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 “忙しい”は禁止! しっかり部下と向き合う時間を確保する

▶ 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 「やっつけ」ではなく部下に合った指示をする

▶ 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



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。

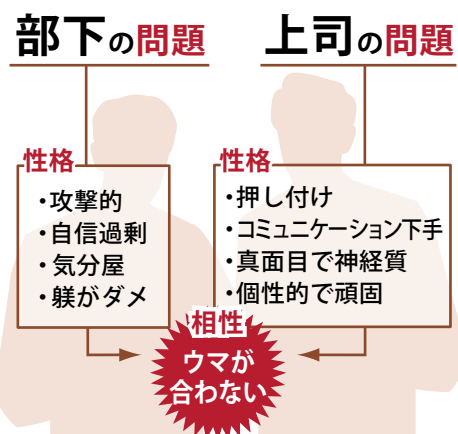
▶ 部下育成で悩んだら放置せず、すぐに相談を

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
な方は、
ご参加下さい

- ✓ 言った通りやらないので、自分がやった方が早いと思っている方
- ✓ 何度注意しても、自分で勝手に判断してやる部下がいる方
- ✓ 言ったことをテキパキと動いてくれる部下を育てたい方
- ✓ 言い訳の多い社員に対しての、指示の出し方を知りたい方
- ✓ 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結果の出る部下への指示の仕方を1日でマスター

第一講座 10:30～12:10	結果が出る&生産性が高まる上司の指示の仕方 ・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	「部下を動かす」から「組織で動く」に変えるための 必要なスキルを身につけよう ・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	若手の定着率を高めることで組織が 安定して拡大できる ・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 ・何かと落ち込み易い若手を、とりあえずやる気にさせるスランプ克服法 やる気にさせる 部下との接し方
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。