

日時・会場	東京会場2019年 4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 ▶JRI「五反田駅」西口より徒歩15分 大阪会場2019年 4月24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
受講料	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、ご入金を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。
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。 お振込み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.5785683 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 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:松下 ●内容に関するお問合せ:梶野

※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. S039826 担当: 松下 宛

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 FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。	☐ 【東京会場】 2019年4月23日(火) ☐ 【大阪会場】 2019年4月24日(水)
---	---

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 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
	5 フリガナ	役 職	年 齢	6 フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手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。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☒をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。 ☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

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覧ください。
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提供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(TEL06-6204-4666)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・メールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※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。



お申込みはこちらから



リーダー・店長・店長候補向け！
初めてリーダー・店長になる人にピッタリです！

部下を持って初めて気づくことは何でしょうか？

リーダー・店長のレベルアップ +

部下の育成と
コミュニケーション力研修

2019年 4月23日(火) 東京

2019年 4月24日(水) 大阪

株式会社 船井総合研究所
HRの支援本部
上席コンサルタント
梶野 順弘

このような方に受講をおすすめします。

☐ リーダー・店長にしたいので自覚を持たせたいという社員
☐ とりあえずリーダー・店長にしたが、リーダー・店長の基本を学ばせたい社員
☐ 店長・リーダーの仕事は大変で、あまりやりたくないと思っている社員
☐ 業務の経験は、十分あるがリーダーシップに欠ける面がある社員
☐ ゆとり世代が思うように動かず困っているリーダー・店長
☐ やる気はあるが、マネジメントが得意なリーダー・店長
☐ 自分が受けたパワハラは、部下に対しても当然だと思うリーダー
☐ 一方、上司からパワハラをされ、部下にはパワハラしたくないリーダー
☐ 年上部下をどのように育成したらいいかわからないリーダー・店長

わかりやすい！と大好評の講座で
その問題を解決させましょう！！

主 催

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 〒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: 松下

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 お問合せNo.S039826
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 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。)→ 039826

リーダー・店長は『部下が一人前に育つと、何故？1人ニヤツと嬉しい気持ちになるのでしょうか？』（小器は物を求め、大器は人を求める。）

～これは、人を育てたことのある人しか分からない気持ちなのです！～

ごあいさつ

私の上司は弊社元代表取締役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「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？」ハッキリ分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際、上司が言った意味が手に取るようにわかりました。「いかに自分の部下が、自分の思い通りに動かないか？」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、部下が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、「お前は人を育てられない！」と決定的な言葉です。

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。

株式会社 船井総合研究所
HRD 支援本部
上席コンサルタント

梶野 順弘

本セミナーで学んでいただきたいこと

①今、スポーツ界を中心に、パワハラ問題が起こっています。何故でしょうか？実は、30年前はパワハラは当たり前でした。ところが、今はそれが通らなくなったのです。だから、自分が上司や先輩からしごかれたら、部下にもそれを強いることは止めなければいけません。つまり、部下を育成する時も、躰・マナーは厳しくするが、威圧するのではなくホメて伸ばすことが大事になってきました。

②では、具体的に育成するにはどうしたらいいのでしょうか？

- 1) 長所伸展法が船井流の特徴です。
- 2) 1人1人の成長計画をつくることと、部下ノートをつくることが大切です。

部下を育成するために大切な3つのルール

1 部下とコミュニケーションを取ろう！

①猿回しは、猿にどうやって芸を教えるのでしょうか？

②ゆとり世代に仕事をしてもらうには、どうしたらいいのでしょうか？

③年上の部下にはどう接したらいいのでしょうか？



2 なぜ？リーダーは3つのやせ我慢が大切か？

リーダーは、具体的に「3つのやせ我慢」をすることです。

- ①部下を安心させるためのやせ我慢
 - ②部下をやる気にさせるためのやせ我慢
 - ③部下から信頼されるやせ我慢
- 和略を身につけよう。
そもそも和略とは、「和」を戦「略」とすること。
つまり、和を重んじることです。

3 部下との時間を作ろう！

チームを持つリーダーは部下との時間を作ることが大切です。

- ①目標達成のための計画作り（仮説づくり）の大切さ
- ②ミーティングを定期的に行うこと
- ③部下との個別面談を行うこと



ご参加者の声

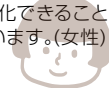
指示を出す側と受ける側での受け取り方の違いを知り、同じ方向を向いて話をする事で伝わり方は変わるものだと感じました。(女性)



No. 2を育てるには、1人をとことん育てること。そのほか3つのやせ我慢や人間関係をつくることなどとても印象深い言葉でした。(男性)



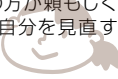
「いつもありがとう」という感謝の思い、言葉にし、指導・アドバイスをしていくようにします。仕組み化できることが多くあったので、現場で実践したいと思います。(女性)



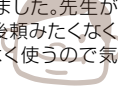
たくさん知り、得るものがありとてもいいセミナーになりました。ありがとうございました。この経験を部下たちにも伝えていきたいです。(女性)



今回の研修では「褒めること」を学びました。例えば頭ごなしに怒る上司よりメリハリがある上司の方が頼もしく見えます。今まで怒ることばかりだった自分を見直すきっかけになりました。(女性)



グループワークでは積極的に話す方もいましたが、私も含め「わかりません」という言葉が多く出ました。先生が「わからない」「できない」という言葉は今後頼みたくなるとおっしゃっていましたが、自分もよく使うので気をつけたいと思います。(男性)



講座内容		ポイント
第1講座 10:15 ～ 11:25	1.『リーダー・店長のレベルアップと役割について』 ・最悪の上司と理想の上司の違いは。何ですか？ ・リーダー・店長の役割をご存知ですか？ ・真のリーダーシップをご存知ですか？ ・30年前のマネジメントと、今のマネジメントの違いとは？	・第1講座では、リーダー・店長の役割と、あるべきリーダーシップ像についてお話します。 ・マネジメントで大切なことは、部下に納得して気持ちよく働いてもらうためのお話もします。
講座内容		ポイント
第2講座 11:30 ～ 12:15	2.『リーダー・店長にとって大切なことは『和略』を実践すること』 ・そもそも、和略とは？ ・トップの考え方や経営理念を浸透させるためにどうしたらいいだろうか？ ・リーダー・店長の仕事とは何だろうか？ ・No. 2の育成が何故？大切な？	・「和を以て貴しとなす！」十七条憲法に出てくる言葉です。日本には、古来より和を重んじる文化があります。 ・経営理念を浸透させる極意をお伝えします
12:15～13:00 昼食(おいしいお弁当をご用意致します。)		
講座内容		ポイント
第3講座 13:00 ～ 14:20	3.『ゆとり世代を育成するために大切なことは何ですか？』 ・今、現場で部下の育成で悩んでいることは何ですか？ ・ゆとり世代とは、どんな世代だろうか？ ・躰とマナーの違いと長所伸展法 ・猿まわしは、猿にどうやって芸を教えますか？	・参加者全員で、部下の育成で悩んでいることを共有します。 ・さらに、ゆとり世代の考え方を知り、叱ることからホメて伸ばすことの大切さを学びます。
講座内容		ポイント
第4講座 14:30 ～ 15:20	4.『リーダー・店長が部下を育成する時に行う3つの大切なこと』 ・部下の1年後のキャリアプランをつくること ・目標達成のための計画づくりと、ミーティングの必要性 ・定期的に部下との個人面談を行うこと ・①～③を行うために、時間を確保することが大切！	・ここでは、具体的に部下を育成する為の3つのことをお伝えします。 ・1年後のキャリアプランで大切なことは、1点突破です！ ・会議とミーティングと面談の違いを学びます。
講座内容		ポイント
第5講座 15:30 ～ 16:15	5.『部下やメンバーに具体的に伝えるには、どうしたらいいだろうか？』 ・部下に具体的に伝えるためのコミュニケーションゲーム ・報・連・相の考え方と、本気で仕事をしてもらうための3つのルール ・使う側の論理と使われる側の論理の違い ・年上の部下とコミュニケーションを取るための極意 ・部下が一人前に育つと、何故？嬉しいのでしょうか？	・実際に、使う側と使われる側に分かれて、コミュニケーションの散り方をゲームで学びます。 ・報・連・相の極意をお伝え致します。 ・最後に、部下が1人前に育つと、何故？嬉しいか？お伝えします。
まとめ講座 (15分)	6.『明日から実践していただきたい3つのお願い！』	振り返りシートにご記入いただきます。

講師

私が責任を持って担当いたします



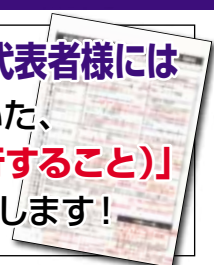
株式会社 船井総合研究所
HRD 支援本部
上席コンサルタント

カジノ マサヒロ

梶野 順弘

勤務35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、支援先の継続年数が長く、クライアントに信頼されている。特に、現場マーケティングは、社内でも独自固有の理念を持っている。また、若手育成も上手く、研修内容は事例が豊富で分かりやすいと評判である。

ご派遣いただきました会社の代表者様には
ご参加者に記入していただいた、
「研修のまとめ(気づきと実行すること)」
に赤ペンを入れてお送りいたします！



出張研修を
ご利用下さい

10名以上の対象者がおられる場合は、弊社からお伺いする出張研修が割安になります。
また、御社の実績に合わせて内容をカスタマイズすることも可能です。
お気軽にお問い合わせください。人数に合わせて、お見積をお送りいたします。

お問合せ先 masahiro_kajino@funaisoken.co.jp 担当: 梶野

今なら1日
20万円～
(税抜・交通費別)