

開催要項

日時・会場

東京会場  
2019年 8月8日(木)  
(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  
2019年 8月29日(木)  
(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

東京会場  
2019年 9月19日(木)  
(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

開催時間

10:30▶16:30 受付10:15～

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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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。 ●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。 ●ご参加後のお振込みは、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。 ●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。  
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

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.5785737 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) FAX 0120-964-111 (24時間対応)  
●申込みに関するお問合せ:大村(オオムラ) ●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. S042205 担当 大村 宛 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 8月8日(木) ☐ 【大阪会場】 2019年 8月29日(木) ☐ 【東京会場】 2019年 9月19日(木)

|                                                                                                                                                 |   |      |                    |         |     |      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------|--------------------|---------|-----|------|
| 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<br>ご連絡<br>担当者 |         | 役 職 |      |
| TEL                                                                                                                                             | ( | )    | E-mail             |         | @   |      |
| FAX                                                                                                                                             | ( | )    | HP                 | http:// |     |      |
| ご参加者<br>氏名                                                                                                                                      | 1 | フリガナ | 役 職                | 年 齢     | 2   | フリガナ |
| 現在、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記入してください。                                                                                                |   |      |                    |         |     |      |
| ご入会中の弊社研究会があれば <input checked="" type="checkbox"/> をお付けください。<br><input type="checkbox"/> FUNAIメンバーズPlus <input type="checkbox"/> 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(TEL06-6204-4666)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

検

※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** ☐

人事評価制度を作ったら売上利益につなげる運用が大切!

売上利益を伸ばす  
効果あるフィードバック

部 下 を 育 て る

考 課 者 訓 練

こ れ か ら は

評価 ▶ 教育 ▶ 売上利益アップです。

こんな方にピッタリの講座内容です

- 部下をやる気にさせるフィードバック面談法を知りたい方
- 単に評価するだけでなく社員の教育をさせたい方
- 売上や利益がアップする面談に変えたい方
- 悪い部分が直っていないので、いつも同じ評価の結果になる
- せっかく育てても、辞めてしまうので会社が伸び悩んでいる
- 幹部社員が増えたので部下の評価基準を統一しておきたい

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 担当: 大村(オオムラ) 内容に関するお問い合わせ: 谿(ハザマ)

考課者訓練講座

お問い合わせNo. S042205

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。)

042205

# 評価制度を作ったら不平不満が出ないフィードバックをしよう!

ごあいさつ

## 売上利益につながる面談をしていますか？

最近、社員のやる気を出させるために評価制度を導入したり、今までの制度を見直したりする会社が増えてきています。また職種によっては給料体系の見直しや、働き方の多様に伴い、給与のあり方が見直されています。高齢者の活用や女性の働きやすい職場環境など、健全な経営を目指して様々な取り組みをされている会社が増えてきました。働き方改革が進められる一方で、考課のあり方も見直されてきています。

この講座では考課者訓練の考え方やポイントを学び、公平で納得感の得られる面接や、社員教育につなげられる仕組みをマスターします。

株式会社船井総合研究所  
HRD支援本部 シニア経営コンサルタント

裕 俊之

## 考課者訓練の問題点

BEFORE  
AFTER

### 部下を評価することが目的ではありません！

部下育成に評価を結びつけることにより「何が出来ているのか」「何が出来ていないのか」を判断し、部下の次期の目標に向けて取り組むスキルを上司が応援していきます。つまり「単なる評価制度」から、経営目標の達成に向けて会社を成長させるための「育成」「評価」「処遇」にすることで、売上利益がアップします。

BEFORE

### 今まで

「出来ているかどうか」の評価項目のチェックをして給与に反映  
評価▶給与や処遇だけで、それ以外の活用が出来ていない

### これから

部下育成と連動して「出来ていない部分」の教育をフォローする  
経営計画▶今期の目標▶求める人財像▶部下の育成▶評価▶給与や処遇

AFTER

## これでは社員から不満が出る考課の問題点チェック

- ☐ 評価はするが、その内容のフィードバックが無い
- ☐ 評価項目の採点した点数が低い場合のフォローが無い
- ☐ 上司によって採点基準のレベルが異なる
- ☐ 上司が先入観で部下にレッテルを貼って見てしまう
- ☐ 部下との相性が悪いと評価を悪くつけてしまう
- ☐ 頑張っても給料が増えないので諦める社員が多い
- ☐ 若手とベテランが同じ評価項目で評価されている
- ☐ 精神的、体力的に辛いのでベテランが辞めていく
- ☐ パワハラ上司が考課をしている
- ☐ 評価の結果を教育に結びつけていない

1つでもあると部下は会社には不満を持つので要注意

### このようなことを学べる講座内容です

- 考課する人によつてのバラツキを無くすことができます。
- 初めて考課する管理職に、考課するときのポイントを学ぶことができます。
- 考課するだけでなく、評価項目の低い部分のフォローの仕方が学べます。
- 評価するだけでなく教育に連動させて、社員を成長させる方法を学びます。
- 質疑応答時間もありますので、日頃の疑問点を解消できます。

## ■ 不平不満が出ない評価制度の運用プログラム

### 時間

#### 第1講座

10:30  
～  
12:10

### 評価制度の見直しの次は考課者訓練の見直しです

- 今までの考課者訓練の問題点
- 考課する側と考課される側の信頼関係
- よくある考課の仕方の問題点
- こうすれば納得感が高まる考課のポイント

参加者同士、  
自社の問題点を  
意見交換します

昼食（昼食はこちらでご用意致します。）

#### 第2講座

13:00  
～  
14:00

### もっと売上利益が伸びる考課者訓練に変える

- 自分の考課の仕方を見てもらうことで問題点を発見する
- 自分の考課のときの癖をチェックして見直していく
- よくある考課のトラブル事例の紹介
- こういう場合はどうするQ&A

#### 第3講座

14:10  
～  
15:20

### フィードバックを部下育成に連動させることで売上利益は伸びる

- 部下に考課をフィードバックするときのポイント
- 伝え方を変えることで部下がやる気になる
- 部下の出来ていない部分を見直させる伝え方
- 部下を教育するための事例紹介

#### 第4講座

15:30  
～  
16:30

### 本日のまとめ

- 明日から実践すること
- 会社へ帰ってからすること
- 部下をやる気にさせるための3つのポイント

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  
HRD支援本部 シニア経営コンサルタント

はざま としゆき

裕 俊之

船井総研の総務として活躍。その後、船井総研の労働組合委員長を拝命し、「社員が幸せになれば、お客様にも還元でき、その結果、会社にも利益貢献できる」をモットーに、働き甲斐のある労働環境の社内整備について会社と交渉し、社員の定着率アップに貢献。