

出張研修も承りますので、自立する幹部を育てましょう。

出張研修も承りますので、自立する幹部を育てましょう。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

報告連絡相談講座

お問合せNo. S053450

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2020年	開始	終了
11月19日(木)	10:30 ▶ 16:30 (ログイン開始10:15より)	
11月24日(火)	10:30 ▶ 16:30 (ログイン開始10:15より)	
11月27日(金)	10:30 ▶ 16:30 (ログイン開始10:15より)	
12月9日(水)	10:30 ▶ 16:30 (ログイン開始10:15より)	
12月14日(月)	10:30 ▶ 16:30 (ログイン開始10:15より)	

お申込期限: 11月15日(日)

お申込期限: 11月20日(金)

お申込期限: 11月23日(月)

お申込期限: 12月5日(土)

お申込期限: 12月10日(木)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

録画ではなくライブ配信!
質問もできるので
理解しやすく楽しく学べる!

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。受講料はWEB上でご確認ください。
または、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.053450を入力、検索ください。

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)

●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)

検

お申込みはこちらからお願いいたします



11月19日(木) オンライン受講
申込締切日11月15日(日)

12月9日(水) オンライン受講
申込締切日12月5日(土)

11月24日(火) オンライン受講
申込締切日11月20日(金)

12月14日(月) オンライン受講
申込締切日12月10日(木)

11月27日(金) オンライン受講
申込締切日11月23日(月)

経営者・幹部社員
対象

報告・連絡・相談を 部下に徹底させる 気配りを高めるマネジメント

コミュニケーションを改善すれば業績はもっと良くなる

チームワーク5原則

コミュニケーションの
仕組みを作る



良好な
人間関係

▶定着が悪くて業績が伸びない原因

- ・自分さえ良ければ
- ・自分さえ頑張れば
- ・自分さえ儲かれば
- ・自分さえ知っておけば

個人主義

▶コミュニケーション力があると

- ・お客様の満足度が上がる
- ・社員の退職率が下がる
- ・仕事が楽しくなる
- ・社内に活気が出る

リーダーシップ強化には、コミュニケーションを良くして部下を育てること

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

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

報告連絡相談講座

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S053450

〒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)

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。) → 053450

社員の質をアップさせ人間力を磨くリーダーを育成する

上司のマネジメントで業績が決まる!

船井流
永山理論

行動

見える部分

社風

見えない部分

社員の行動は 見えない部分で決まる!

会社の頭の痛い問題

- ・ルールを守らない
- ・言ってもやらない
- ・怒られても失敗をくりかえす
- ・うっかり忘れが多い
- ・成長が止まっている

凡事徹底するメリット

- ・ルールを守らせる習慣
- ・有言実行の組織作り
- ・失敗しても次に活かす
- ・チェックして確認する
- ・常にチャレンジをする

こんな悩みをお持ちの方にピッタリの内容です

- 部下からの報告がない。こちらから聞かないと報告しない。
- 関係部署にも根回しをしない。自分だけで情報をストップする。
- わからなくても相談しない。仕事を自分で抱え込んでしまう。
- 指示したことの聞き間違いや自分の勝手な判断である場合がある。
- 会議に参加しても積極的に発言しない。自分から言わない。

リーダーシップ強化をマスターする1日勉強会

第1講座

10:30
〜
12:10

リーダーシップの決め手はコミュニケーションです!

- コミュニケーションが苦手な若手が増えてきている事への対応策
- パート、アルバイト、派遣など多様化する職場環境での情報共有
- 上司の指示が上手く伝わらない場合の問題点と対策
- 頭の痛い問題社員への対応と指導方法
- 上司がなぜ、そういうことを言うのかを気づかせる
- 自分から積極的にコミュニケーションしていますか
- 報告・連絡・相談の仕組みを作っていく

昼食 (各自で事前にご準備願います。)

部下を動かすコミュニケーション5原則をマスターする

第2講座

13:00
〜
15:20

報告 指示された事は必ず報告しよう

「報告の仕方」「報告のタイミング」などを学ぶことで土台を作ります。上司の求めている報告のポイントを理解してもらいます。

連絡 情報を仲間と共有することでレベルアップ

悩んでも一人で抱え込まず、誰かに相談する事で早急に解決します。お客様満足アップの決め手は早急な対応です。

発表 自分から積極的に仕事に取り組む

発表することを意識することで常に「問題意識」を持って仕事に取り組みます。自分で考える習慣を持つことで提案力もアップします。

確認 指示された事を確認することでミスを防ぐ

指示された事をきちんと内容把握した上で仕事に取りかかる習慣を! ミスの原因のほとんどが「ひとりよがり」です。

相談 わからない事は放置せず相談を

面倒な事を後まわしにするクセがあると目先の仕事にばかり気を取られて忘れてしまいます。優先順位を意識する習慣を!

第3講座

15:30
〜
16:30

リーダーが変わらないと部下も変わらない! 本気で自分を変える覚悟を決める

- 明日から必ず取り組むこと
- 会社はチームワークで変わることを知る
- 質疑応答タイム

16:30〜無料個別経営相談

今回の講座を出張研修します

講師紹介



株式会社 船井総合研究所
HRD 支援部
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は、他の追随を許さない。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。

この研修を御社の指定場所へ出張して実施いたします。 TEL:0120-958-270 (平日/9:45~17:30対応) 裕俊之 E-mail:hazama@funaisoken.co.jp

主体性を持つことで結果が変わる

ダメな人材

聞いてない
できない
わからない
先の本質
忘れた
言い訳

優秀な人材

報告
連絡
相談
確実
安心
信頼

報告連絡相談を徹底させる

Who

誰が教えるのか

5Wを
ハッキリ
させることが
ポイント

What

何を教えるのか

Why

なぜ、それを教えるのか

Where

どういう所で教えるのか

When

いつのタイミングで教えるのか

命令ではなく尊敬される存在になる

あの人から 学びたくない

- ・尊敬できない
- ・話を聞いてくれない
- ・すぐに怒る
- ・コロコロと変わる
- ・自信がない

あの人から 学びたい

- ・あこがれの存在
- ・自分の事を知ってくれる
- ・認めてくれる
- ・しっかりした考えを持っている
- ・ビジョンを持っている

言ったことが伝わっていますか?

言ったこと

教えたけれど
部下がやらない



伝わったこと

聞いたけれど
よくわからない



ブラックボックス

部下に結果を出させるPDCAマネジメント [部下をどう育てるかの目標を 会社の方針とともに設定する]



行動への落とし込みは共通認識の温度差

計画作り.....部下と共に達成目標や仕掛けをつくる
実行する.....部下に成功体験を積み自信をつける
検証する.....部下と結果を分析して次回に役立てる
修正する.....すぐに手を打ち軌道修正させる

マネジメント資料を活用して具体的な「部下のフォロー」の仕方を学びます

これで
自分から報告する部下を育てる
徹底
できる