

出張研修も承りますので、自立する幹部を育てましょう。

日時・会場	<b>東京会場</b> 2020年 9月28日(月) (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	<b>大阪会場</b> 2020年 9月29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
	<b>東京会場</b> 2020年 10月26日(月) (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	<b>大阪会場</b> 2020年 10月28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

**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しつかねますので、ご了承ください。

---

**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

※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ますようお願いいたします。 ●それ以後のお取消の場合は、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させていただきます。  
●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**

**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.5785582 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 **株式会社 船井総合研究所**  
 **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. S053454 担当: 大村 宛

**当事者意識を高める** **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に  をお付けください。

【東京会場】 2020年 9月28日(月)     【大阪会場】 2020年 9月29日(火)  
 【東京会場】 2020年 10月26日(月)     【大阪会場】 2020年 10月28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	役職			
TEL	( )	ご連絡担当者				
FAX	( )	E-mail	@			
		HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	1			2		
	E-mail	@		E-mail	@	

現在、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記入してください。

---



---



---

ご入会中の弊社研究会があれば  をお付けください。

社長onlineプレミアムプラン(旧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)

**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**



Let's thinking!  
**主体的に考えて**  
**当事者意識を高める**


自分から **積極的** に取り組む

# 「若手」社員研修

✓ **今のうちに気づき力を高めよう**

- 自分から気づいて行動してほしいが、気がきかない
- 指示したことを自分で勝手に後回しにして、出来ていない
- プレッシャーに弱く、自分から進んでチャレンジしない
- 怒られるとすぐに落ち込んでしまうので、対処が難しい
- 真面目で大人しく、言われたことは行動するが、積極的でない

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただきます可能性がございますので、何卒ご理解いただけますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたので必ずご確認ください。

<p>主催</p>  <p>明日のグレートカンパニーを創る  <b>株式会社 船井総合研究所</b>                  〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル</p>	<p>当事者意識を高める</p> <p><b>TEL.0120-964-000</b> 平日 9:30~17:30</p>	<p>お問い合わせNo. <b>S053454</b></p> <p><b>FAX.0120-964-111</b> 24時間対応</p> <p>担当: 大村(オオムラ) 内容に関するお問い合わせ: 谿(ハザマ)</p>
--	---	--

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。) → **053454**

# 「さすが」と言われる、もっと気がきく気配り社員になろう!

## 自立する① 仕事の伸び悩みの原因は意識改革が出来ていないから

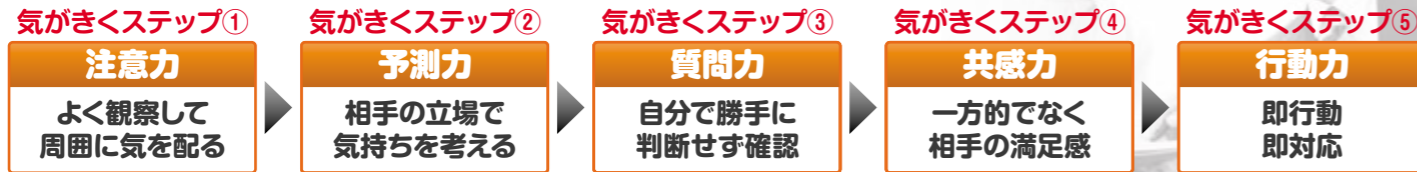
社員の行動・言動・態度

会社の評価・信用・安心

社員の一挙手一投足が見られている事を自覚し、責任のある仕事をする。信用を得るのは時間がかかるが、信用を失うのは一瞬。

## 自立する② 気がきかないのは他人に興味がないから

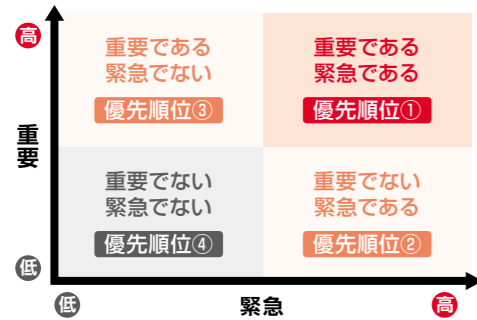
「あの人は、何をしてほしいのだろう」という気持ちがあれば、なんとかしてあげようという気になります。それが気配りです。しかし、他人に興味が無く無関心なら気になりません。学校だと自分の気の合う人とだけ付き合えばよいのですが、仕事となるとそうは言ってもらえません。ここは自分が「俳優」だというプロ意識を持って接して見ることです。「自己中心型」から「他人配慮型」になりましょう。



## 自立する③ 「知りません」「出来ません」「やってません」は禁句です!

仕事の優先順位が誤っている → 若手が活躍できるチャンスを逃すな

そのためにも時間の上手な使い方を知っておこう!  
「忙しい」「自分には無理」はチャンスを逃す



- ◆ 手を上げれば任せてもらえることを知る
- ◆ チャンスは平等、結果は不平等
- ◆ 若いからこそ失敗できることの特権を使おう
- ◆ 若手の新しい視点や発想が求められる
- ◆ フレッシュな意見は会議を活性化させる

ミスがあるのは当たり前! ミスをしたときこそ上司とコミュニケーションをとって、早急に対処しましょう。ミスをうまく処理できてこそ、評価が上がります。

## 自立する④ まず、自分に与えられたことがしっかりと出来てこそ一人前

要領の良さが仇になって将来にツケが回ってくる

- ◆ 基本がしっかりと出来ていないので応用がきかない
- ◆ 後輩からの自分の仕事に対する評価が悪い
- ◆ 手抜きに見えるので、後輩が相談しに来ない

愚直な仕事に対する姿勢を身につける

- ◆ とにかく、まずは基本をきちんと覚える
- ◆ 要領が悪くても自分のペースを崩さずやり切る
- ◆ 信頼の重要性を早く知る

## 自立する⑤ 上司から仕事を安心して任せられて一人前

コンサルタントの問題解決手法を学ぶ

仕事ができる人は、作業時間と思考時間のバランスが上手

忙しいと頭を使わない  
作業時間が多くなる

必ず思考時間を  
予約しておく

ブッキング  
テクニック

そのためには、仕事の進め方が非常に重要

- ① 計画作り 仮説仕掛けをつくる
- ② 実行する 成功事例を真似してトコトンやりきる
- ③ 検証する データを収集・分析して次回に役立てる
- ④ 修正する すぐに手を打ち、成果が出るまでやってみる

このような方は是非ご参加ください!

- ✓ 自分の給料分くらいしっかり稼いでほしい
- ✓ とにかく気遣いが出来る社員に育ててほしい
- ✓ ほんのちょっとしたことに気を配れる社員になってほしい
- ✓ もう少し機転のきくような社員に育てたい
- ✓ どこか抜けているので、しっかりと喝を入れてほしい



## 今どきの若手を育てる気がきく社員育成カリキュラム

時間	講座
10:30 ~ 12:10	<b>第1講座 仕事をする「覚悟と自覚」を持つ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 甘ったれるな、自分の給料分くらいは自分で稼ぐのが当たり前</li> <li>◆ 経営者が期待する若手とは、自分で考えて行動する社員です</li> <li>◆ こういう問題社員になっていませんか?</li> <li>◆ 今日から始める、稼ぐ人材になるための意識改革</li> </ul>
昼食(各自で事前にご準備願います。)	
13:00 ~ 14:00	<b>第2講座 経営者が期待する若手の必要なスキルを身につけよう</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 経営者が「何を考え」「何を求めている」のかを理解しておくこと</li> <li>◆ 「だいたい」「おそらく」「たぶん」をなくすための数値への意識</li> <li>◆ 「逃げない」「後回し」「放置しない」ことが解決のポイント</li> <li>◆ 「気配り」「思いやり」を身に付けて社会人として最低のルールを守る</li> </ul>
14:10 ~ 15:20	<b>第3講座 こうすれば経営者が「さすが」と認めてくれる「良い癖づけ」</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 指示されたことをキチンと報告連絡相談する癖を学ぶ</li> <li>◆ あれこれ主張する前に自分の言ったことをしっかり守り通す癖を学ぶ</li> <li>◆ 会社の代表としての自覚と責任感を持って行動する癖を学ぶ</li> <li>◆ 優先順位を考えて仕事をすすめる時間管理の癖を学ぶ</li> </ul>
15:30 ~ 16:30	<b>第4講座 自覚と責任を持って、早く利益貢献しよう!</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 今日から自立型人間になるために実践していくこと</li> <li>◆ 気がきく社員になるための決意表明</li> <li>◆ 感謝力を高めて、周りからかわいがられることが社会人として合格</li> </ul>
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  
**碓 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) 碓 俊之 E-mail:hazama@funaisoken.co.jp