

『ウチの若手、育つの遅い・・・?』 新入社員・若手社員の育成にお困りの経営者様必見!

セミナー後、自社でも即日実践できるように
無料特典 **人事戦略相談付き!** (約90分)
※日程と実施場所は調整させていただきます。

講座	セミナー内容
第1講座	採用・定着の事例講座 採用・育成の最新時流について  宮地 建守 株式会社 船井総合研究所 HR支援本部 HRD支援部 これまで、住宅会社や不動産会社の社内の評価制度・賃金制度の導入運用や若手社員の育成を中心に行ってきました。新卒社員が入社後すぐに活躍できるような評価項目や教育マニュアルの作成を得意としており、お客様からも高く評価されています。評価賃金制度と教育体制を整備することで、社員みんなが生き生きと働いて業績アップできるよう支援させていただきます。
第2講座 	ゲスト事例講座 新卒・若手社員の早期育成事例  山田 重貴氏 株式会社 ヤマカ木材 代表取締役 株式会社ヤマカ木材の代表。創業約70年の老舗企業でありながら、積極的な新卒採用と社員育成を実践し、業績も拡大しています。社員の大半が若手社員でありながら、会社の成長を加速させている秘訣についてお話しいただきます。
第3講座	事例大公開講座 新入社員を即戦力化、定着化、最速リーダー化に向けた最新時流  宮地 建守 株式会社 船井総合研究所 HR支援本部 HRD支援部
第4講座	まとめ講座 企業と人の成長を加速させるために  山中 章裕 株式会社 船井総合研究所 HR支援本部 HRD支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 2008年船井総研入社後、2009年より税理士・会計事務所のコンサルティングに特化する。相続案件獲得、経理代行・記帳代行獲得、新設法人顧問獲得の分野ではコンサルティング開始から6ヶ月以内の即時業績アップの成功事例を多数持つ。その後、クライアントの組織拡大に合わせて、マネジメント領域のコンサルティングを主な領域とする。中でも、採用戦略の構築を得意とし、これまで30社以上の新卒・中途領域におけるダイレクトリクルーティング戦略の構築に携わった実績を持つ。

お申し込み方法
FAXでのお申し込み
 本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。
0120-964-111
(24時間対応)

WEBからのお申し込み
 右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。
 OPEN!
 セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/058673>



新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。
 上記に伴いお申込の際、ご参加者様みなさまのアドレスの記載をお願いいたします。

日時 2020年5月12日(火)
 13:00~16:30 [受付 12:30~]
会場 株式会社 船井総合研究所
 芝セミナープレイス
都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分

1年目社員 業績 昨年対比 200%!
定着率 100%の会社が実践している
新卒・若手社員の早期育成
育成ノウハウ大公開!
早期戦力化 早期黒字化 定着率向上

Point 4
運営方法に秘訣あり!
内製化に必要なステップは
継続できる教育の実践へ!
社内での内製化で

Point 3
徹底公開!
そのポイントを
社長直下にあり!
定着率の秘訣は

Point 2
育て方とは?
自社にあった社員の
体制作りが不可欠!
育成には社内の

Point 1
教育カリキュラム
をご紹介!
より早く一人前になる
新卒・若手は入社直後が重要!



地域の
中小企業がすべき
若手育成
を提案!

こんな方に
オススメ

業績を上げるための社内育成制度

セミナー初公開の船井総研独自の手法

成功事例
大公開!

- ✓ 新卒・若手社員の育成を加速させたい方
- ✓ 新卒採用を毎年5名以上している方
- ✓ 若手社員の定着率をあげたい方
- ✓ 教育体制を内製化させていきたい方
- ✓ 多店舗、多事業化、多角化している方
- ✓ まずは幹部育成からと考えているが、実行出来ていない方

育成戦略の**成功事例**と**実際に使用しているテキスト**を限定公開!

研修3か月目で社員が変わる!
社員の意識が変わる
マインドセット

カレッジのねらい

- 超積極参加
- 直球 & 素直
- 段取り & 時間厳守

【定例ワークシート】ふりかえり

■本日のカレッジの内容をふりかえりながら、

① 感想 (気づいたこと、感じたこと、学んだこと) ② 練習を自由に書いてください

③ 今後の実践リスト ④ 本日のカレッジの内容をふりかえり、

練習のよい場面をふりかえりながら書いてください (自由に書いてもかまいません)

主体的に発言する、
自主的に動く社員が出てくる!

目標設定がうまくなる!
幹部社員の意識とロードマップを
若手自身が描き出す!

<目標設定が大事な理由>

○現状・課題・打ち手・ゴールの明確化のため

①自分が今どういう状況なのか、整理することが必要です。

②自分の目標 (ゴール) を決めます。

③現状とゴールのギャップ (課題) が見えてきます。

④これに対して適切なアプローチ (打ち手) の検討ができます。

何のためにするのかを明確化させる

KGIとKPI

KGI (Key Goal Indicator) ≡ 最終目標

KPI (Key Performance Indicator) ≡ 重点指標

KPIを達成すると、KGIが達成できるよう設計する

研修の取り組みで**目標設定・PDCA**を
回して仕事に取り組むように!

先輩社員にも好影響!
入社してすぐに幹部を目指して成長する
若手を見て、先輩社員も変化



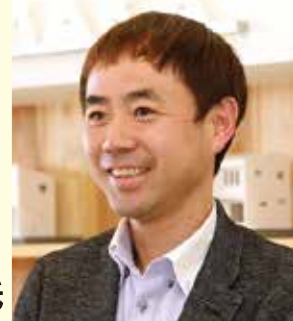
若手が輝き、組織が活性化!
会社全体が変わっていく!

特別ゲスト講師

昨年対比**200%UP**を達成した私が入れた人事戦略とは?

業績UPの
秘訣は人事戦略
との連動!

株式会社 ヤマカ木材
代表取締役
山田 重貴 氏



一
昨
年
の
悩
み

- ① 施策は十分だが業績が上がらない
マーケティング戦略により業績を上げ続けていたが、10億付近で伸び悩んでいた。そこから業績をより加速させるために次なる打ち手が必要だった。
- ② 幹部候補・リーダー候補不足
自身が理想とする会社の成長のための人材が不足していた会社の成長と一緒に突き抜けて成長してもらうためのヒトもおらず、物足りなさも感じていた。

人事戦略の
活用

- ① 超攻撃的人事戦略で業績UP!?
業績を伸ばす人財ファースト経営とは?
- ② 幹部候補の創出
階層ごとに行った管理・育成・研修の成果が見えてきた!

人口**40.9万人**の

岐阜県岐阜市で
売上約20億円の
住宅会社が急成長した

地域一番店への
人事戦略とは?

日時・会場	東京会場 2020年5月12日(火) 株船井総合研究所 芝セミナープレイス 〒105-0014 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル 都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分	開催開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)
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あります。 ●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.5785678 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:時田 ●内容に関するお問合せ:宮地	

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。上記に伴いお申込の際、ご参加者様皆様のアドレスの記載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。

お問合せNo. S058673 担当 時田 宛

新卒・若手社員の早期育成セミナー

FAX:0120-964-111

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	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢		
	メールアドレス				メールアドレス			
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢		
3								
	メールアドレス				メールアドレス			

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績UP、人材育成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。
☐ 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
- 会社が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)



※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 ☐

お申込みはこちらから