

若手社員早期 戦力化研修

「ひとり立ちして仕事を回せる
ようになる」ことを目指します！

対象

新卒2年目以降の若手社員

日程

第1組
2018年5月28日(月)～5月29日(火)
第2組
2018年8月2日(木)～8月3日(金)
第3組
2019年1月24日(木)～1月25日(金)

募集

各組25名程度(受講者が10名未満の場合中止させていただく場合があります。中止の場合は、開催日の1ヵ月前に申込者にご連絡いたします)

講師

(株)東京海上日動HRA 主任研究員
吉澤 英雄 講師(略歴裏面)

会場

投資育成ビル7階研修室
東京都渋谷区渋谷3-29-22
(駐車場のご用意がございませんので、公共交通機関をご利用ください。)

研修の
ねらい

・本研修は、「ひとり立ちして自分の仕事が回せるようになりたい」、「任された役割を遂行し、着実に成果を上げるようになりたい」という前向きな考え方を持つ若手社員に対しビジネスの基礎をマスターしていただくものです。

研修の
特徴

・これまでの仕事を振り返り、客観的に自分の実力を把握していただいた上で、自分で考え判断して、仕事を思い通りに進めるために必要な知識、スキル、心構えを学んでいただきます。

・一方的な講義は少なく、チーム形式で豊富な演習・ゲームそしてケーススタディーを主体とした受講者参加型の内容です。本気で「ひとり立ちしたい」と思う方に最適な内容です。

1日目 10時～18時30分

1. イントロダクション

これまでの会社生活を振り返る
(成功体験・失敗体験の共有)

2. 強みを伸ばし弱みを補強する

- ①多面観察結果からの気づき
- ②自分の殻を破る(パラダイムの転換)

3. 仕事が思い通りに進む ～ビジネスの基礎～

【セッション1】

主体性を発揮する
・自分で判断して行動する
・先を見越して考える

【セッション2】

いまさら聞けないビジネスマナー
・第一印象・身だしなみ
・敬語のマナー
・交渉のマナー

～ 研修終了後、夕食会を開催 20時まで～

2日目 9時～17時

【セッション3】

相手を納得させる交渉術

- ・交渉の基本的なセオリー
- ・相手の立場と気持ちを把握する
- ・合意形成型アプローチの事前準備とシナリオ作り
- ・合意形成型交渉のスキルとテクニック
(感情コントロール、傾聴・共感・質問)

【セッション4】

仕事に追われない時間管理
・重要案件と緊急案件への対応
・ゴールから逆算する

【セッション5】

惹きつけるプレゼンテーション
・事前課題のプレゼン演習

4. まとめ 実行宣言の策定と相互発表

■担当講師

株式会社東京海上日動HRA 講師
よしざわ ひでお

吉澤 英雄 講師

【プロフィール】

1985年慶應義塾大学卒業後、東京海上火災保険(現東京海上日動火災保険)入社、東京自動車営業第1部、山形支店、業務企画部、愛知南支店、新潟支店、西東京支店次長、営業開発部部长、青森支店長、を経て現職。

【講師からのメッセージ】環境がめまぐるしく変わる中、若手社員には新しい発想と柔軟性を備えた即戦力が期待されています。中長期的にはプロフェッショナルな人材に成長し、組織に貢献することが求められています。そのために、まずはビジネスの基礎力を身に付け、「ひとり立ちで仕事を回せるようになる。次に任された役割を遂行し、着実に成果を上げることができる」レベルに早期に到達することが必要ではないでしょうか。

この研修では、多面観察を用いて、入社してからの仕事の進め方を改めて振り返り、客観的に自分の実力を把握していただきます。その上で、これからの仕事を自分の思い通りに進めるために必要な知識・スキル・心構えを多くのケーススタディーや演習・ゲームを通じて実践力を身に付けていただきます。

■受講料

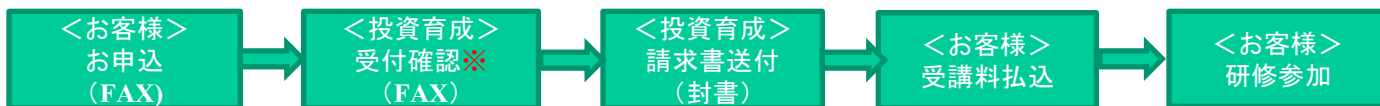
- ・資料代・食事代(昼食、夕食会)、消費税(8%)全て込みです。
- ・宿泊の手配を弊社に依頼する場合は、通いの受講料に1日目の晩の宿泊費(1泊11,600円ホテルでの朝食・税・サービス料含)が加算されます。
- ・宿泊は原則禁煙室となります。喫煙室を希望される方、および、研修前泊予約(研修の宿泊と同料金)を希望される場合は備考欄にお書き添えください。なおご精算は各自でお願いします。

| | |
|-----|--|
| 投資先 | 通い(宿泊の手配を弊社に依頼しない)の場合: 38,340円 宿泊の手配を弊社に依頼する場合: 49,940円 |
| 一般 | 通い(宿泊の手配を弊社に依頼しない)の場合: 49,680円 宿泊の手配を弊社に依頼する場合: 61,280円 |

※投資先とは、研修申込日現在で東京中小企業投資育成(株)が出資している企業のことを言います。

■お申込みから研修当日までの流れ

本紙に必要事項をご記入いただき、FAXにて弊社までお送りください。FAX03-3499-0819



※お申込から2営業日以内に当方より受付確認の連絡がない場合には、お手数では御座いますが、ご確認の連絡を頂きますようお願い申し上げます。

| | | | | | | | |
|--------------------------------|-------------|--------|----|-----------|--------------|-------|----|
| 貴社名: (投資先/一般の別を○で囲んでお示し下さい) | | | | | TEL: FAX: | | |
| 住所: 〒 | | | | | | | |
| ご芳名(よみがな) | | 部署/お役職 | | | Mail | | |
| 申込 責任者 | よみがな ご芳名 | 性別 | 年齢 | 参加者部署/お役職 | 組 | 宿泊※ | 備考 |
| 参加者 | ----- | | | | | 有 / 無 | |
| 参加者 | ----- | | | | | 有 / 無 | |
| 参加者 | ----- | | | | | 有 / 無 | |

【お問い合わせ】ビジネスサポート部当: 山下 TEL: 03-3499-0755 FAX: 03-3499-0819 kenshu@sbic.co.jp

※宿泊につきまして、喫煙部屋・禁煙部屋のご希望に沿う様に努力いたしますが、必ずしもご希望に沿えない場合もありますことをご了承ください。宿泊は、研修会場から近い、ホテルメッツ渋谷(<http://www.hotelmets.jp/shibuya/>)を予定しています。

※申込書にご記入いただきました個人情報(研修参加者名簿)は研修の運営で使用のほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのため使用致しますが、他の目的では一切使用致しません。