

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 2021年5月27日(木)～5月28日(金)
第2組 2021年9月13日(月)～9月14日(火)
第3組 2022年1月24日(月)～1月25日(火)

募集 各組25名程度
(新型コロナウイルス感染状況により中止させていただく場合があります。
中止の場合は、原則として開催日の2週間前迄にご連絡いたします)

講師 吉澤 英雄 講師(略歴裏面)
株式会社東京海上日動HRA 主任研究員

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。

研修カリキュラム

【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

【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】仕事に追いつかない時間管理
- ・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

※当日のカリキュラム内容は若干の変更をさせて頂く可能性もございます。ご了承くださいませようお願いします。

担当講師

よしざわ ひでお
吉澤 英雄 講師 株式会社東京海上日動HRA 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

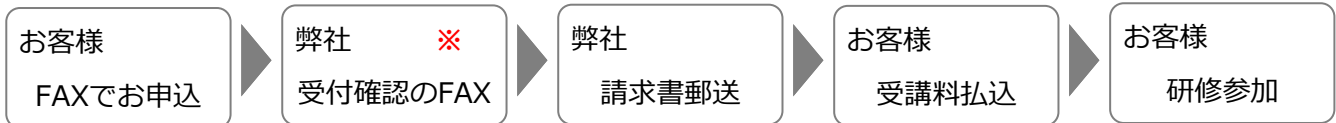
- ・資料代、昼食代、消費税（10%）全て込みです。
- ・宿泊の手配を弊社に依頼する場合には、1泊分の宿泊費（1泊13,000円。ホテルでの朝食・税・サービス料含）が加算されます。
- ・宿泊は原則禁煙室となります。喫煙室を希望される方、および、研修前日の宿泊予約（研修の宿泊と同料金）を希望される場合は備考欄にお書き添え下さい。なお、前日の宿泊のご清算は、各自でお願いします。

投資先※	通い（宿泊の手配を弊社に依頼しない）の場合	35,050円
	宿泊の手配を弊社に依頼する場合	48,050円
一般	通い（宿泊の手配を弊社に依頼しない）の場合	46,600円
	宿泊の手配を弊社に依頼する場合	59,600円

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

お申し込みから研修当日までの流れ

本紙に必要な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、弊社よりお申し込み受付確認の連絡がない場合には、お手数ではございますが、ご確認の連絡を頂きますようお願い申し上げます。

申込書

FAX : 03-3499-0819

貴社名：						TEL:			
(どちらかを○で囲んでお示しください)	投資先	・	一般			FAX:			
住所：〒	—								
	ご芳名（よみがな）			部署／役職			メールアドレス		
申込責任者									
	ご芳名（よみがな）			性別	年齢	部署／役職	組	宿泊※	備考
参加者	-----							有 / 無	
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 担当：山下 TEL：03-3499-0755 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そちら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。※ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、また研修の企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。