

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 2024年6月3日(月)～6月4日(火)
第2組 2024年8月26日(月)～8月27日(火)
第3組 2025年1月23日(木)～1月24日(金)

募集 各組25名程度
(天災およびその他やむを得ない事情等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 株式会社東京海上日動HRA 主任研究員
稲葉 志晃 講師 株式会社東京海上日動HRA 主任研究員
磯田 賢 講師 株式会社東京海上日動HRA 主任研究員

会場 投資育成ビル
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】

- 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)
- 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)
- 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

- 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致します。

担当講師

吉澤 英雄 講師	株式会社東京海上日動HRA 講師
稲葉 志晃 講師	株式会社東京海上日動HRA 講師
磯田 賢 講師	株式会社東京海上日動HRA 講師

受講料

・資料代、昼食代、消費税（10%）全て込みです。

投資先※	44,000円
一般	58,000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。

【申込方法】

2024年度より研修申込方法がオンラインに統一されます

下記サイトにログインをして研修にお申込み下さい。

<https://sbic.manaable.com/login>

投資育成の研修ページから研修申込サイトへ移動することも可能です。

<https://www.sbic.co.jp/training/>

2021年度以降に投資育成の研修にご参加いただいた企業の担当者宛には、ログインIDとパスワードをお送りしております。

それ以外の方は、「新規登録」からIDを発行いただけますと研修にお申込みいただけます。

ログイン



東京中小企業投資育成 研修

ログインID (メールアドレス)

sakamakiseichirou@gmail.com

パスワード

.....

利用規約に同意したものとみなします

ログイン

パスワードを忘れた方

アカウントをお持ちでない方は
新規登録



<研修ページ用 二次元バーコード>

【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

※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。