

社員の成長を会社の力に

オンラインビジネスセミナー

中小企業経営者の皆様に「人材育成に取り組むうえで課題」を聞いたところ、「指導する人材の不足」(53.3%)が最も多く、次いで「育成にかかる時間がない」(39.5%)の順となっています。(2024年版中小企業白書)

貴社の人材育成の場面にも、人手不足の影響が及んでいるのではないのでしょうか。

そこで、いわぎんリサーチ&コンサルティングでは、「人材育成の新しいカタチ」として、オンラインビジネスセミナーを企画しました。

おすすめポイント

① 経験豊富な講師を厳選しました

- ・経験豊富な専門家やコンサルタントが講師を務め、実務に直結する内容について、事例を交えながらわかりやすく解説します。



② 対象は、若手から中堅・幹部社員まで、幅広くラインナップ

- ・社員の皆さまの役職や役割に応じて、必要な知識・ビジネススキル・マインドなどを身につけられるように、実践的なセミナーを幅広くラインナップしました。

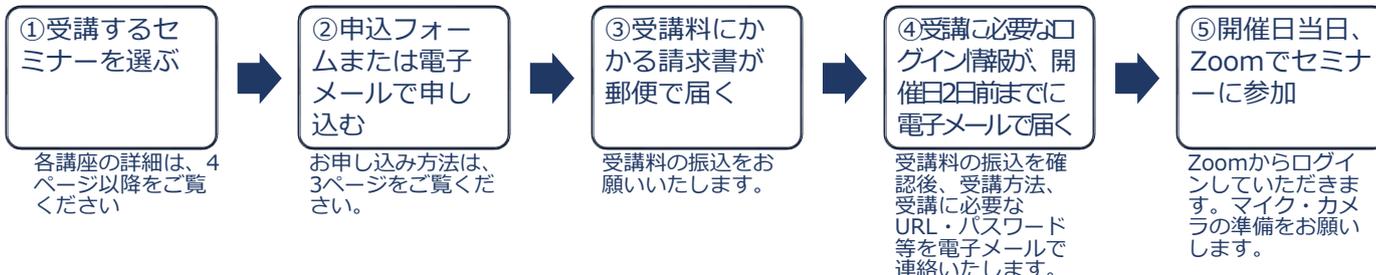


③ 双方向のやり取りで理解が深まります

- ・本セミナーは、会場へ移動が不要なオンラインセミナーとして開催します。
- ・講師や受講者との「双方向のコミュニケーション」が可能となるようセミナーの進め方を工夫しておりますので、集中力を維持し、理解を深めることができます。



■ お申し込みから受講までの流れ



※ 開催日前日になっても受講のためのログイン情報が電子メールで届いていない場合は、お手数ですが、いわぎんリサーチ&コンサルティング・セミナー事務局（電話：019-622-1212、平日9:00~17:00）まで、電話にてご連絡ください。

■ 「Zoom アプリ」のダウンロードをお願いします

- ・本セミナーは、双方向のやりとりができる「Zoom ミーティング」を採用して開催します。
- ・使用するパソコン、あるいはタブレット・スマートフォンに、「Zoom アプリ」をダウンロードいただくようお願いします。

■ マイク・カメラをご用意ください

- ・本セミナーは、参加者の皆さまの学習効果を高めるために、講師や他の参加者さまとの意見交換やディスカッションなど、双方向のやり取りを行います。
- ・マイク・カメラが接続されていない状態での参加となりますと、学習効果が損なわれるおそれがあります。
- ・皆さまの貴重なお時間を使ってセミナーに参加いただきますので、ぜひ最大限の効果を発揮できますよう、ご参加いただく際は、マイク・カメラをご準備いただき、対話ができる状態での参加をよろしくお願いします。

【主催】いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社 【協力】株式会社岩手銀行 【提携】一般社団法人みらいビジネスラボ

※ いわぎんリサーチ&コンサルティングは、一般財団法人岩手経済研究所の「研修・セミナー事業」を引き継いでおります。これまで40年以上にわたり、のべ2,500社以上の企業様・10,100人以上の社員の皆様にご参加いただいております。

■ **オンラインビジネスセミナーは、以下8つのセミナーからお選びいただけます** (セミナーごとにお申し込み手続き、受講料が必要です)

	開催日時	対象者	セミナー名 (すべてオンライン開催)	講師	受講料 (税込)
①	10月24日(木) 9:30~11:30	全社員	「おもてなし」と「働きやすさ」を劇的に向上させる接客コミュニケーション術	東京YMCA国際ホテル専門学校講師 土井里美氏	各セミナー 1名様あたり 9,900円
②	10月24日(木) 14:00~17:00	若手社員	若手社員に最適 誰にでも楽に出来る礼儀正しいマナーとは ~今日から始める令和のマナー~	東京YMCA国際ホテル専門学校講師 土井里美氏	
③	11月13日(水) 14:00~17:00	全社員	「あなたが担当で良かった」顧客から喜ばれて稼ぐ！ 潜在顧客を育成するパートナーシップ営業の進め方	株式会社展示会営業マーケティング 代表取締役社長 清永健一氏	
④	11月15日(金) 9:30~11:30	全社員	内定辞退がグッと減る面接官トレーニング ~人手不足の中、良い人を採用するヒント~	志コンサルティング株式会社 代表取締役 志村智彦氏	
⑤	11月15日(金) 14:00~17:00	幹部社員 中堅社員	主体性を引き出し成果をつくるリーダーの法則 ~部下のレベルに合わせて、育て方を変える~	志コンサルティング株式会社 代表取締役 志村智彦氏	
⑥	11月21日(木) 9:30~11:30	若手社員	苦手意識を克服！ 仕事で使える電話応対	みらいコンサルティンググループ 原圭子氏	
⑦	11月26日(火) 9:30~11:30	中堅社員	30代向けキャリアデザイン研修 ~キャリアの核を見つけ出す~	みらいコンサルティンググループ チーフコンサルタント 泉屋英三子氏 コンサルタント 池田麻里子氏	
⑧	11月27日(水) 14:00~17:00	中堅社員	中堅社員のための 上司・後輩「巻き込み力」向上セミナー	株式会社セルフ・イングループ 代表取締役 和田勉氏	

・本オンラインビジネスセミナーは、みらいコンサルティンググループの一般社団法人みらいビジネスラボと提携にて開催いたします。

・セミナーの提供・運営は一般社団法人みらいビジネスラボがいたします。

<ご留意いただきたい事項>

■ **申込締切日**

- ・お申し込みの締め切りは、各セミナーとも、開催日の5日前(土・日・祝日を除く)とさせていただきます。
- ・お申し込みは先着順とし、定員になり次第締め切らせていただきます。

■ **受講料について**

- ・お申し込み受付後、弊社より受講料にかかる請求書を郵送いたしますので、受講料の振込をお願いします。
- ・振込手数料は、受講者様のご負担でお願いします。振込受取書をもって、領収証に代えさせていただきます。

■ **キャンセルについて**

- ・キャンセルについては、下記「お問い合わせ先」まで連絡をお願いします。
- ・受講に必要なURL・パスワード等をお送りした後のキャンセルについては、受講料は返金いたしかねますので予めご了承ください。
- ・URL・パスワード等をお送りする前に、キャンセルの申し出があった場合には、受講料から振込手数料を差し引いた金額を返金いたします。
- ・本セミナー主催者の判断により開催を中止する場合があります。その場合には、受講料の全額をお返しいたします。

■ **その他**

- ・2024年は、「会場参加型」のビジネスセミナーは開催いたしません。
- ・お知らせいただいた個人情報は、主催者(いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社)、協力者(株式会社岩手銀行)、提携者(一般社団法人みらいビジネスラボ)、において、本セミナーの円滑な運営および各種情報提供のためにのみ利用します。
- ・お申込事業者および受講者が反社会的勢力と判明した場合には、受講をお断りさせていただきます。

■ **お問い合わせ先**

いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社 セミナー事務局

電話/019-622-1212 E-mail/206ic@iwatebank.co.jp 住所/〒020-8688 岩手県盛岡市中央通1丁目2番3号

**オンラインビジネスセミナー
お申し込み方法**

■ 次の1. 2. のいずれかの方法でお申し込みください。

1. 申込フォームでのお申し込み



左の二次元コード、または下記 URL よりお申し込みください。
<https://forms.gle/txVn5H2r83ZQPyzn6>

2. 電子メールでのお申し込み

(1) 電子メールでお申し込みいただく場合は、「申込専用メールアドレス」に送信願います。

<申込専用メールアドレス>

206ic@iwatebank.co.jp

(2) 電子メールの件名は、「**セミナー申込**」と入力してください。

(3) 電子メールの本文に、下記<必要事項>の入力をお願いします。

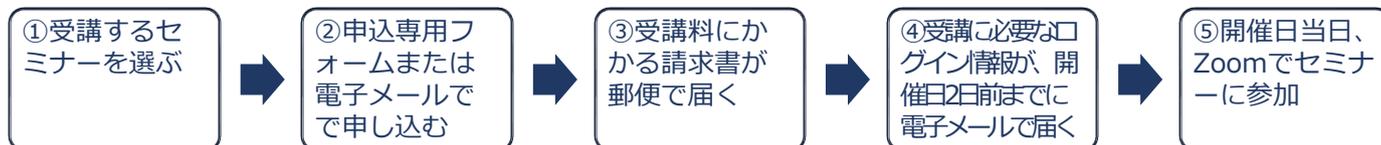
<必要事項>

- ① 会社名（または商号）、会社代表者のお名前
 - ② 会社の郵便番号、住所
 - ③ 連絡ご担当様のお名前、電話番号、メールアドレス
 - ④ お申し込みするセミナー名→下表<セミナー一覧>の1～8から選択し、番号・略称を入力してください
 - ⑤ 受講人数、受講される方のお名前（ふりがな）
- ※ 2つ以上のセミナーをお申し込みいただく場合には、上記④と⑤はセミナーごとに入力をお願いします

<セミナー一覧>

番号・略称	開催日時	セミナー名
1 コミュニケーション術	10月24日(木) 9:30～11:30	「おもてなし」と「働きやすさ」を劇的に向上させる接客コミュニケーション術
2 令和のマナー	10月24日(木) 14:00～17:00	若手社員に最適 誰にでも楽に出来る礼儀正しいマナーとは～今日から始める令和のマナー～
3 パートナーシップ営業	11月13日(水) 14:00～17:00	「あなたが担当でよかった」顧客から喜ばれて稼ぐ！潜在顧客を育成するパートナーシップ営業の進め方
4 面接官トレーニング	11月15日(金) 9:30～11:30	内定辞退がぐっと減る面接官トレーニング～人手不足の中、良い人を採用するヒント～
5 リーダーの法則	11月15日(金) 14:00～17:00	主体性を引き出し成果をつくるリーダーの法則～部下のレベルに合わせて、育て方を変える～
6 電話応対	11月21日(木) 9:30～11:30	苦手意識を克服！仕事で使える電話応対
7 30代キャリアデザイン	11月26日(火) 9:30～11:30	30代向けキャリアデザイン研修～キャリアの核を見い出す～
8 巻き込み力向上	11月27日(水) 14:00～17:00	中堅社員のための上司・後輩「巻き込み力」向上セミナー

■ お申し込みから受講までの流れ



各講座の詳細は、4ページ以降をご覧ください。

受講料の振り込みをお願いいたします。

受講料の振り込みを確認後、受講に必要なURL・パスワード等を電子メールで連絡いたします。

Zoomからログインしていただきます。マイク・カメラの準備をお願いします。

※ 開催日前日になっても受講のためのログイン情報が電子メールで届いていない場合は、お手数ですが、いわぎんリサーチ&コンサルティング・セミナー事務局（電話：019-622-1212、平日9:00～17:00）まで、電話にてご連絡ください。

■ お問い合わせ先

いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社 セミナー事務局

電話/019-622-1212 E-mail/206ic@iwatebank.co.jp 住所/〒020-8688 岩手県盛岡市中央通1丁目2番3号

いわぎんリサーチ&コンサルティング
オンラインビジネスセミナーの概要・講師紹介

講座名	① 「おもてなし」と「働きやすさ」を劇的に向上させる 接客コミュニケーション術
開催日時	2024年10月24日(木) 9:30~11:30
カテゴリ	ビジネススキル、コミュニケーション
対象者	全社員、特に営業担当・接客担当
会場	オンラインで実施いたします。
受講料	9,900円(税込) / 1名
概要	<p>あらゆる職種で必須の好印象を発信するおもてなしマインドを備えるコツをワークで体感していただきます。</p> <p>また、異動や他部署連携の際に気持ちよくすんなりとなじんで仕事ができるよう、自分も相手も大切にするコミュニケーションを学んでいただけます。</p> <p>お互いを尊重するコミュニケーションで職場環境を軽やかに変えて働きやすさを向上させます。</p> <ol style="list-style-type: none">1. 好感度を上げるこころの準備2. リアクションのプロになる術3. 表情と仕草のトレーニング4. 自分の気持ちも大切にするコミュニケーション5. クレームを発生させない言い換えトレーニング6. 言葉の毒を抜くコツ7. 積極的傾聴
講師	<p>東京 YMCA 国際ホテル専門学校講師 土井 里美 氏</p> <p>【プロフィール】 信州大学卒業。森ビル系ホテル会社勤務の後、新潟放送にアナウンサーとして入社、数多くのテレビ・ラジオ番組で活躍後、フリーアナウンサーに転向。 NHK など生ワイドの帯番組でメインパーソナリティを務める。 現在、東京 YMCA 国際ホテル専門学校の講師として、「ビジネスコミュニケーション」の授業で、顧客と自分を大事にするマナーを教えて、学生から信頼を得ている。 ビジネス研修の講師としては、経営者のボイストレーナーとして多くの顧客を持つ。 研修講師としても、東京商工会議所、東京弁護士会、三菱地所リアルマネジメント、横浜ベイシェラトンホテル& Towers等で活躍する。</p> 

いわぎんリサーチ&コンサルティング
 オンラインビジネスセミナーの概要・講師紹介

講座名	② 若手社員に最適 誰にでも楽に出来る礼儀正しいマナーとは ～今日から始める令和のマナー～	
開催日時	2024年10月24日(木) 14:00～17:00	
カテゴリ	ビジネススキル、ビジネスマナー、自己啓発	
対象者	若手社員の皆さま、新入社員の皆さま	
会場	オンラインで実施いたします。	
受講料	9,900円(税込) / 1名	
概要	<p>はじめに 令和のマナー、平成のマナー</p> <p>(1) アフターコロナで何が変わったか</p> <p>(2) デジタル化の光と影</p> <p>(3) マナーの本来の役割 (お客さま 社内 自分)</p> <p>1. 信頼関係を築くマナー</p> <p>(1) 信頼関係を築くには</p> <p>(2) ビジネスシーンで重要なのは見た目</p> <p>(3) 楽で正しい姿勢と美しいお辞儀</p> <p>(4) 実技でチェック (猫背、スマホ首)</p> <p>(5) 挨拶のレベルを上げるポイント</p> <p>2. 敬語の基本とレベルアップ</p> <p>(1) 大切なのはマインド</p> <p>(2) ビジネスで覚えるべき敬語と使い方</p> <p>(3) メールでの敬語の最適解を探ろう</p> <p>3. 来客対応と会社訪問</p> <p>(1) アフターコロナの来客対応</p> <p>(2) 会社訪問のマナー</p> <p>(3) 名刺交換の一工夫</p> <p>4. きっちりと、テキパキ電話対応</p> <p>(1) 電話対応が苦手なのは</p> <p>(2) 電話の受け方</p> <p>・会社の代表として電話に出るときにふさわしい声</p> <p>(3) 電話のかけ方</p> <p>おわりに 職場の人間関係をよくする</p> <p>(1) 言葉より重要な表情</p> <p>(2) 声の表情は想像以上に影響する</p>	
講師	<p>東京 YMCA 国際ホテル専門学校講師 土井 里美 氏</p> <p>【プロフィール】 信州大学卒業。森ビル系ホテル会社勤務の後、新潟放送にアナウンサーとして入社、数多くのテレビ・ラジオ番組で活躍後、フリーアナウンサーに転向。 NHK など生ワイドの帯番組でメインパーソナリティを務める。 現在、東京 YMCA 国際ホテル専門学校の講師として、「ビジネスコミュニケーション」の授業で、顧客と自分を大事にするマナーを教えて、学生から信頼を得ている。 ビジネス研修の講師としては、経営者のボイストレーナーとして多くの顧客を持つ。 研修講師としても、東京商工会議所、東京弁護士会、三菱地所リアルマネジメント、横浜ベイシェラトンホテル&タワーズ等で活躍する。</p>	

講座名	③ 「あなたが担当で良かった」顧客から喜ばれて稼ぐ！ 潜在顧客を育成するパートナーシップ営業の進め方
開催日時	2024年11月13日(水) 14:00~17:00
カテゴリ	営業戦略、販売戦略、コミュニケーション
対象者	営業担当社員、幹部社員
会場	オンラインで実施いたします。
受講料	9,900円(税込) / 1名
概要	<p>現在、商談において、インターネットで簡単に情報入手できますので顧客優位に進められることが多く、商品やサービスの販売だけに注力している営業担当者は苦戦が続いています。</p> <p>しかし、多くの顧客が抱えるニーズはネットの情報で解決できるほど単純ではなく、ニーズを満たすには現状を知り尽くした営業担当者の細かなサポートが必要とされています。</p> <p>本セミナーでは、営業が顧客のニーズを満たし、パートナーとして認められ、顧客から喜ばれる営業手法のステップとテクニックを解説します。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 48%;"> <p>1. まずますます難しくなってきた顧客への対応</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) ニーズに気付いている顕在顧客が手ごわいのなぜ (2) ニーズに気付いていない「見えない顧客」とは？ <p>2. 潜在顧客を自分の顧客に育てるには？</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 営業の本質とは問題解決 (2) 顧客の理想を描き切るには？ (3) 理想と現実のギャップを明確にする <p>3. 顧客とのポジションを見直そう</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 「お客様は神様」だったら営業は奴隷？ (2) 自分を奴隷にするトークは今すぐやめよ (3) 顧客と対等になればニーズは無限 </div> <div style="width: 48%;"> <p>4. 顧客とパートナーになる3つのテクニック</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 顧客に理想を気付かせるには (2) 顧客へ解決方法を教えるポイント (3) 顧客の背中を押す一言とは <p>5. 顧客の理想の実現に関心を持って</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) パートナーだから、売った後に興味を持つ (2) 顧客の理想に近づく努力を講えよ <p>最後に、それでも買わない客を確実に顧客化する方法とは？</p> </div> </div>
講師	<p>株式会社展示会営業マーケティング 代表取締役社長 清永 健一 氏</p> <p>【プロフィール】 展示会に出展する企業に出展コストの33倍売るノウハウを伝える日本唯一の展示会営業®コンサルタント。</p> <p>1974年奈良県生まれ、東京在住。神戸大学経営学部卒業後、リクルート映像、ジェイコムウエストで一貫して営業に携わる。当初全く売れない営業マンだったが、営業に展示会を活用したことをきっかけに開花。全社の数字の75%をひとりであげるなど7年連続圧倒的のトップになる。</p> <p>メガバンク系コンサルティング会社で展示会手法に磨きをかけた後に入社した独立系コンサルティング会社では、統括部長として「ゲーム化」メソッドを開発。展示会営業の手法を独自に進化させる。</p> <p>1,995社もの企業への営業力強化コンサルティングを行い、自著の出版記念セミナーでは、延べ1,035名を動員。経営者や営業パーソンから「自社の営業を根本から考え直す目から鱗の内容だ」と圧倒的な支持を受ける。ゲームやエンターテインメントの要素を取り入れたプレゼンにも定評がある。</p> <p>著書：「営業のゲーム化で業績を上げる」 「仕事のゲーム化でやる気モードに変える」 「新規顧客がドンドン押し寄せる展示会営業術」 「3秒で顧客をつかむ！コスト効果3300%の展示会営業術」</p> 

講座名	④ 内定辞退がグッと減る面接官トレーニング ～人手不足の中、良い人を採用するヒント～
開催日時	2024年11月15日(金) 9:30～11:30
カテゴリ	採用戦略、人事戦略、コミュニケーション
対象者	採用担当社員、人事担当社員、幹部社員
会場	オンラインで実施いたします。
受講料	9,900円(税込) / 1名
概要	<p>2040年には1000万人の労働者不足になると言われ、急速な人手不足化が進んでいます。今後、中小企業の採用事情は悪化し、人手不足倒産も増えてきます。</p> <p>そのため、これまでの求人を出していれば、人が採用できる時代は終わり、求職者目線に立った採用広報や選考を行っていく必要があります。</p> <p>求職者にとって、面接官の態度、発言、質問は企業の顔であり、企業の印象に直結します。SNSや口コミサイトの発展により、思わぬ発言で、企業価値を毀損する例も増えてきています。人が来ない中小企業において、人事だけではなく、経営者を筆頭に、採用に係るすべての人が「採用戦略」を学ぶ必要があります。</p> <p>また面接官は「採用してやる」という上からの目線ではなく、「お互いのことを理解してマッチングを図る」という動機づけの採用手法に変革していく必要があります。</p> <p>面接官の関わり方が変わることによって、求職者の面接辞退、内定辞退を防ぎ、より高いモチベーションで働きたくなるコミュニケーションの方法をお伝えします。</p> <p>研修の前半では、労働市場や採用を取り巻く流行の変化をお伝えし、採用する上での意識変革を作り出します。後半では、採用・コミュニケーションの具体的な方法をお伝えし、行動変革を作り出します。</p> <p>研修を実施する上で、人事担当者もしくは経営者の方に採用戦略をお伺いさせていただき、企業の実情に沿ったプログラムを実施させていただきます。</p> <p>1. このプログラムで得られるメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 最新の採用トレンドがわかる (2) 面接に係る社員の意識が変わる (3) 効果的なコミュニケーションの方法がわかる (4) 採用ブランドを高めることができる <p>2. プログラムの内容</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 人手不足の時代に、人を採用するにはどうしたらいいか？ →これまでの常識が通用しない採用市場と求職者のニーズ →「選ぶ」から「選ばれる」時代の採用活動 →取れる企業がやっている「動機付け」の手法 (2) 選ばれる企業になるための面接官のスタンス →面接の心構え、面接の流れ →採用面接でやってはいけないこと →会社の採用基準を浸透する方法 <p>(3) 面接官のコミュニケーション技法</p> <ul style="list-style-type: none"> →緊張感を解きほぐすアイスブレイク →面接官のショート自己紹介 →相手の矛盾を見定める質問話法 →SNSで書き込まれない関わり方とは (4) 採用して、いい人、ダメな人 →能力、経験だけで選ぶことの危うさ →中途が即戦力になるとは限らないのはなぜ？ →求める人物像と構造化面接 →本音を引き出す質問のテクニック
講師	<p>志コンサルティング株式会社 代表取締役 志村 智彦 氏</p> <p>【プロフィール】 中小企業診断士、経営学修士(MBA)、法政大学大学院特任講師 立教大学を卒業後、2005年に新卒で人材教育コンサルティング会社に入社。大中小の企業の教育研修や採用コンサルティング、研修・教材開発に従事。 2014年に独立し、研修講師の育成、企業コンサルティングを行う。企業規模を問わず、これまでに延べ3万人以上の教育に携わる。 2019年に志コンサルティング株式会社を設立。経営戦略との連動が必要であるため、法政大学大学院イノベーション・マネジメント学科(MBA特別コース)入学し、中小企業経営を学びつつ、障害児の親によるソーシャル・イノベーションを研究。 研究調査において優秀論文賞を受賞。2024年より法政大学大学院特任講師に就任。</p> 

いわぎんリサーチ&コンサルティング
オンラインビジネスセミナーの概要・講師紹介

講義名	⑤ 主体性を引き出し成果をつくるリーダーの法則 ～部下のレベルに合わせて、育て方を変える～	
開催日時	2024年11月15日(金) 14:00～17:00	
カテゴリ	ビジネススキル、リーダー養成	
対象者	中堅社員、幹部社員	
会場	オンラインで実施いたします。	
受講料	9,900円(税込) / 1名	
概要	<p>人手不足と言われる昨今、採用難ともいわれて採用費用も年々上昇しています。社員の離職は大きな経営課題となっています。</p> <p>最近の新人・若者は、「すぐ辞める」とニュースなどで話題になりますが、実は30年間、「新卒は3年で3割辞める」は変わっていませんが、今は人が辞めたら入ってきません。</p> <p>働き方改革により、労働時間が削減される中で、圧倒的に「育成する時間」が不足しており、『教える方改革』も同時に着手しなければいけない時代となりました。</p> <p>「自分の時代はこうだった」「技を見て覚える」「考えればわかるだろう」といった職人型リーダーの元では人が育たない状況があります。</p> <p>育てて組織文化を作るにはどうしたらいいか？</p> <p>本セミナーでは、現場リーダーの育成力を高める4つの視点をお伝えします。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 48%;"> <p>1. このプログラムで得られるメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 最近の新人・若手の背景を理解できる (2) リーダーの4つの役割を理解できる (3) 相手に合わせた教え方の要点が身につく (4) 人を動機づける手法がわかる <p>2. プログラムの内容</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 今の新人・若手の傾向を知る <ul style="list-style-type: none"> ① 人手不足倒産の時代がやってくる ② 働き方改革で増えた『緩い職場』 ③ Z世代との価値観と関わり方 ④ やる気のある人が辞めていく理由 (2) リーダーに求められる資質 <ul style="list-style-type: none"> ① 育成におけるあり方とやり方 ② リーダーに求められる4つの役割 ③ 指示型リーダーと支援型リーダーの違い </div> <div style="width: 48%;"> <p>(3) 相手を動機づける魔法の言葉</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 心理学をベースにした動機付けのポイント ② 相手を活かす言葉、殺す言葉 ③ 「報連相のおひたし」で育成力アップ <p>(4) メンバーが育つためのスキルマップ</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 成長を実感できる目標を持つ ② スキルマップで見える化する ③ 評価は成長のために行う <p>(5) リーダーシップの根源</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 基準がないから従えない 仕事の基準を伝える ② リーダー自身のモチベーションを高める </div> </div>	
講師	<p>志コンサルティング株式会社 代表取締役 志村 智彦 氏</p> <p>【プロフィール】 中小企業診断士、経営学修士(MBA)、法政大学大学院特任講師 立教大学を卒業後、2005年に新卒で人材教育コンサルティング会社に入社。大中小の企業の教育研修や採用コンサルティング、研修・教材開発に従事。 2014年に独立し、研修講師の育成、企業コンサルティングを行う。企業規模を問わず、これまでに延べ3万人以上の教育に携わる。 2019年に志コンサルティング株式会社を設立。経営戦略との連動が必要であるため、法政大学大学院イノベーション・マネジメント学科(MBA特別コース)入学し、中小企業経営を学びつつ、障害児の親によるソーシャル・イノベーションを研究。 研究調査において優秀論文賞を受賞。2024年より法政大学大学院特任講師に就任。</p>	

いわぎんリサーチ&コンサルティング
オンラインビジネスセミナーの概要・講師紹介

講座名	⑥ 苦手意識を克服！ 仕事で使える電話応対
開催日時	2024年11月21日(木) 9:30~11:30
カテゴリ	ビジネスマナー、ビジネススキル、コミュニケーション
対象者	若手社員
会場	オンラインで実施いたします。
受講料	9,900円(税込) / 1名
概要	<p>仕事の中でも基本となる「電話応対」ですが、苦手意識をお持ちの方も多いのではないでしょうか？ 本セミナーでは、基本の対応方法から、お客さまに好感を持っていただけるポイントについてもお伝えいたします。</p> <ul style="list-style-type: none">・電話応対は会社の顔・相手にいい印象を与える声のトーン・話し方・電話応対に差がつくポイント <p>※内容は一部変更になる場合がございます。</p>
講師	<p>みらいコンサルティンググループ 原 圭子 氏</p> <p>【プロフィール】 大学卒業後、英会話スクールやブライダルサロンの受付業務に従事し、お客さまサービスに携わる。 2020年にみらいコンサルティングに入社。 入社後は2021年4月にサービスを開始したオンラインLIVEセミナー「みらいビジネスラボ」の立ち上げに携わる。 現在はセミナー企画・運営なども担当。</p> 

いわぎんリサーチ&コンサルティング
オンラインビジネスセミナーの概要・講師紹介

講座名	⑦ 30代向けキャリアデザイン研修 ～キャリアの核を見い出す～			
開催日時	2024年11月26日(火) 9:30～11:30			
カテゴリ	自己啓発、キャリアデザイン			
対象者	中堅社員			
会場	オンラインで実施いたします。			
受講料	9,900円(税込) / 1名			
概要	<p>30代はキャリアにおいて非常に重要な時期です。 自分自身のキャリアの方向性を確立し、組織ではマネジメントやリーダーシップの役割を担う機会が増え、チームやプロジェクトを率いることが求められることが多いのではないのでしょうか？ スペシャリストとしての専門性をさらに深めるか、ゼネラリストとしての視野を広げるのかの選択が重要になったり、家庭やプライベートの時間も重要になるため、仕事とのバランスを考える必要があります。 また、昇進や転職、独立などキャリアアップのための様々な選択肢を検討する時期ではないのでしょうか？ このプログラムを通じ、今一度、自分のキャリアについて考えてみませんか？</p> <table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p>1. 30代社員のキャリアステージの特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リーダーシップの種類について ・リーダーシップとフォロワーシップ <p>2. キャリアの武器を持っていますか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スペシャリストかゼネラリストか ・Will Can Must キャリアを考える </td> <td style="vertical-align: top;"> <p>3. キャリアアップとワークライフバランス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人生で大切にしているもの ・時間の大切さ ・どうやって学び続けるか ・キャリアオーナーシップ <p>4. まとめ ～キャリアの核を磨き続ける～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長期的なキャリアプランを考える ・何を大切に生きていくか </td> </tr> </table>		<p>1. 30代社員のキャリアステージの特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リーダーシップの種類について ・リーダーシップとフォロワーシップ <p>2. キャリアの武器を持っていますか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スペシャリストかゼネラリストか ・Will Can Must キャリアを考える 	<p>3. キャリアアップとワークライフバランス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人生で大切にしているもの ・時間の大切さ ・どうやって学び続けるか ・キャリアオーナーシップ <p>4. まとめ ～キャリアの核を磨き続ける～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長期的なキャリアプランを考える ・何を大切に生きていくか
<p>1. 30代社員のキャリアステージの特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リーダーシップの種類について ・リーダーシップとフォロワーシップ <p>2. キャリアの武器を持っていますか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スペシャリストかゼネラリストか ・Will Can Must キャリアを考える 	<p>3. キャリアアップとワークライフバランス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人生で大切にしているもの ・時間の大切さ ・どうやって学び続けるか ・キャリアオーナーシップ <p>4. まとめ ～キャリアの核を磨き続ける～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長期的なキャリアプランを考える ・何を大切に生きていくか 			
講師	<p>みらいコンサルティンググループ チーフコンサルタント 泉屋 英三子 氏 コンサルタント 池田麻里子 氏</p> <p>【プロフィール】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● チーフコンサルタント 泉屋 英三子 氏 国家資格キャリアコンサルタント 大学卒業後、事業会社にて採用担当として年間最大450名の採用や、従業員12,000名向けの人材育成や人事制度の企画・運用を手掛けた後、みらいコンサルティングの志に惹かれ入社。 事業会社の人事経験を活かしコンサルタントとして実行支援や組織開発などの人事全般の総合支援を行っている。得意分野は、組織における風土づくりや人材育成。誰もが才能と情熱を發揮できる環境づくりを目指している。 ● 社会保険労務士法人みらいコンサルティング コンサルタント 池田麻里子 氏 特定社会保険労務士、キャリアコンサルタント 事業会社の人事部門にて、採用、給与計算、労務管理、健康経営絵に関する業務などを担当。2021年に社会保険労務士法人みらいコンサルティングに入社。 現在は、労務コンプライアンスの観点から中堅中小企業を中心に、人事・労務のサポートを行っている。 			

いわぎんリサーチ&コンサルティング
オンラインビジネスセミナーの概要・講師紹介

講義名	⑧ 中堅社員のための 上司・後輩「巻き込み力」向上セミナー	
開催日時	2024年11月27日(水) 14:00~17:00	
カテゴリ	コミュニケーション、ビジネススキル、組織運営	
対象者	中堅社員	
会場	オンラインで実施いたします。	
受講料	9,900円(税込) / 1人	
概要	<ol style="list-style-type: none"> 『巻き込み力』とは何か？ <ul style="list-style-type: none"> あなたの会社の中での影響力は？ あなたが相手を巻き込むために必要な3つのステップ <ul style="list-style-type: none"> 相手を巻き込むための5つの行動プロセス 難題を自ら乗り越えていくあるべき姿とは <ul style="list-style-type: none"> 感謝の3つのレベル 自己改善力とは 人間力を高めるために 明日から実行する行動計画の作成 	
講師	<p>株式会社セルフ・インプルーブ 代表取締役 和田 勉 氏</p> <p>【プロフィール】 18歳の時、飛び込みの教材販売を経験し、1週間で70万円の収入を獲得し、営業のセンスに気づく。 大学卒業後、大手製薬メーカー三共株式会社で営業で好成績を上げる。その間、病気2回、事故で1回死に直面するが、持ち前の強運で克服。 その経験から「人は何のために働くのか」を深く探求し、心理学、NLP、コーチング、東洋哲学、武道を学ぶ。 その後、三井化学株式会社に転職。子会社の支店長時代にその学びを部下に生かすことで、全国営業トップ支店となる。その成果が認められ、全国営業統括と社内営業研修を任される。 2013年末に同社を退職し、(株)セルフ・インプルーブを設立。 実施する研修では、研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐ反映されると評判が高い。</p>	