

若手・中堅社員の自立した働き方で会社は変わる！

# 甘えるな！「若手・中堅社員」あなたが主役だ！

開催日：2008年11月12日(水) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 新東京本社セミナールーム

講師：(株)販売開発研究所 取締役副社長 **部 奈 壮 一 氏**

略歴：

昭和45年大阪経済大学卒業。商社勤務を経て、昭和52年(株)販売開発研究所に入社。現在同社取締役副社長。新規開拓対策、クレーム対策をはじめ、経営企画・販売システム企画・社内活性化システム企画などの仕組みづくりから、現場における運用方法、定着まで現状に即した指導に定評がある。  
 <著書>「社長！それは幹部の仕事です」「クレーム対応マニュアル」「営業マンの掟」「実践的クレーム対策のすべて」他多数。

## 特色

これからの企業業績の動向に大きな影響力を持っているのが、中堅社員と言われる入社5年前後の方々です。企業人として、基本的な事は身につけてきた時期でもあり、反面基本を逸脱した動きや、惰性に押し流されてしまっている時でもあります。

本セミナーでは、改めて基本的な事を再確認して、更に大きく飛躍できるように取り組み意欲を高めていただくことを目的としています。また企業人として、組織に埋没することなく、自分を大切に、自分を主役として考えるには、何が必要なのかを共に考えていきます。

## カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. 周囲を引っ張るムード・メーカー役を果たせ
  - (1) あ・し・た・が・あ・る・を 実践する
  - (2) 数字で現在位置をつかめ
  - (3) 考えることから逃げ出すな
  - (4) 優先順位を甘く判断するな
  - (5) 書くことを億劫がな
2. 主役は「私」。自分を大事にせよ
  - (1) 時間は自分の命を削っていることを意識せよ
  - (2) 会社は劇場。主役は私
  - (3) 自分の得手をアピールせよ
  - (4) 相談で自分を表現せよ
  - (5) 伝えたい事は伝わるまで熱心に伝える努力をせよ
  - (6) 自分が「やらなければならない事」は確実にやれ
  - (7) “忙しい” は自分の非力さの裏付け
  - (8) 人の話を聞く時間を倍増させよ
  - (9) “カゼ” をひいたらすぐ休める準備をしておけ
  - (10) うち約束・非公式の約束こそ細心の配慮をせよ
  - (11) 失敗したとって落ち込むな。失敗した後が正念場
  - (12) 不必要人材の要件を知っているか
3. 私達に求められていることは(グループディスカッション)
  - (1) 上司が私達に求めていることは何？  
 上司が私達に求めていること  
 求められていることに応えるために何をすればよいのか
  - (2) 後輩が私達に求めていることは何？  
 後輩が私達に求めていること  
 求められていることに応えるために何をすればよいのか
4. 自分以外は“皆お客様”の発想を実践せよ
  - (1) “できない”理由を裏から見て“できる”理由に変身させよ
  - (2) 上司を補佐せよ。自部門の存在価値を上げる
  - (3) いつも周りに、こちらから声をかける
  - (4) “人のふり”に関心をもて
  - (5) 自分の体験やノウハウは教えるごとに価値が高まる
  - (6) 情報は生野菜。美味しいうちに調理せよ
  - (7) メールで感情的な表現をするな
5. 当然昇進を目指せ
  - (1) 管理職を経験せずに“なりたくない”と言うな。一度は管理職を経験せよ
  - (2) 自部門の目標達成にも注目せよ
  - (3) 社内研修会を企画して上申せよ
  - (4) 社内行事に積極的に参加せよ。そして幹事を引き受ける
  - (5) 5年後をイメージしてみる
6. まとめ

**参加申込書** ( \*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」 ) 受講料：会員...23,100円 一般...30,450円 (参加者1名様、テキスト代・昼食代・消費税を含む)

11/12 甘えるな！「若手・中堅社員」あなたが主役だ！ 【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名			区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒		派遣責任者	役職・氏名 ----- E-Mail		
業種(具体的に記入してください)			*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1～2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	( )	FAX	( )	取引店	支店	
参加者	氏名	所属		役職		
	氏名	所属		役職		
	氏名	所属		役職		
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料 円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先]  
 一般の方：受講料とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951  
 《お願い》キャンセルは前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。研修事業担当  
 なお、参加申込みが少数の場合は、開催を中止させていただく場合があります。