

現場で活かせる数字・脳科学・心理学を学ぶ!

リーダーが成果を出し続けるための 「売上・人・利益」の実践マネジメント

開催日: 2019年12月6日(金) 10:00~17:00

会場: 大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師: G&Sパートナーズ 代表 **古瀬 崇 氏**

略歴:

関西大学商学部卒業後、上場企業営業職で関西新人NO.1セールス。いすゞ自動車グループ企業転職後1,000件超の商談成約とクレーム処理リーダーとして500件超を解決。その後税務会計コンサルティング業界にて3,000件超の経営相談と1,000件超の決算業務を経験してきた会社支援のスペシャリスト。営業職から会計職までの経験を活かし、会社のお困り事3大要素である「売上・人材・資金」をワンストップ支援するG&Sパートナーズを2011年に開業。顧客に寄り添った相談力・傾聴力・提案力で顧客からの信頼を集めている。研修講師としてもビジネス心理学・脳科学・数字を活用しビジネスパーソンの成長と成果に繋がる講義が好評の講師である。

◆特色

どの会社でもプレイヤーとして優秀な成績を上げたらリーダーを任されることはよくあることです。しかし、優秀なプレイヤーが、必ずしも優秀なリーダーになれるわけではありません。なぜなら、「プレイヤーとしての優秀さ」と「リーダーとしての優秀さ」は別物だからです。

そこで本セミナーでは、リーダーを対象に、現場で活かせる数字・脳科学・心理学を活用しながら、リーダーとして成果を出し続けていくための「売上・人・お金(利益)」に関するマネジメントスキル(知識・考え方・視点・手法)を学び、次世代リーダーとしての行動・成長・成果のステップUPに繋げて頂けます。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

【セミナーのポイント】

- リーダーの思考・役割を再確認し成長加速と行動変容につなげる
- リーダーに求められる数字意識と成果の視点を学び活かす
- チーム成果に繋がる、やる気・目標達成メカニズム・コミュニケーションスキルを学び活かす

1. 考え方と行動を変えるリーダー思考UP法

- リーダーに求められる経営者意識4つの役割
- 仕事と作業の違い
- 「階層別「努力」の違い
- リーダーとしての行動を加速倍増する「決める」の意味とは
- 行動に繋がらない「決める」の勘違い
- 組織を成長させるリーダーの考え方
 - プレイヤー意識とは
 - マネージャー意識とは
 - 経営者意識とは
 - 組織発展の仕事意識とは

2. 数字が分からなくてリーダーができるか! 会社の利益に貢献するリーダーの数字力

- 会社決算書の5つの利益
- 商品の魅力を決める2つの要素とは?
- 方針を決める利益UP4つの視点
- 売上UPの落とし穴
あなたが手をうつのはどこから?
- 数字で実感値上げと値引きの天国地獄
【実習計算トライ】
(基礎編・実感編・商談編)

3. 知って! やる気のメカニズム やる気環境・スイッチ・ブレーキを知ろう!

- なぜやる気が出ないのか【体感ワーク】
- やる気のある組織・チームのパラメータとは
- やる気を減退させる驚くべき要因とは
 - ゲーム理論で考える
 - ゴルフ理論で考える
 - やる気の出ない要因(ブレーキ)を知る

4. 成果を出す人・チームの仕組みはこれだ! 脳科学を活用した目標達成のメカニズム

- 目標達成に必要な2つの要素とは?
 - 到達できずに道に迷う2つの理由
 - 問題点・課題とは?

- 初めの第一歩! 行動に必要な2つの理由(アプローチポイント)
- なぜ一流スポーツ選手は〇〇〇をするのか?
- 変えるて成果が変わる! 成果に影響する〇〇〇の使い方
- 成果を出す人・チームの目標達成のプロセスとは?
- 上司・部下・お客様と短時間で信頼関係を結ぶ秘訣! 脳科学コミュニケーション術
 - 信頼を築く心理の5ステップ
 - 明日からできる信頼関係を構築する行動とは?
 - 人を動かす4つの力とは?
 - コミュニケーションギャップはなぜ生まれるのか?
 - コミュニケーションとは?
 - コミュニケーション力とは?
 - 脳科学を使ったラポール(信頼)構築法
 - 選ばれる会社がやっている3つの事
 - コミュニケーションで使う3つの言葉
 - 非言語コミュニケーションを体感しよう!
【実感ワーク】

—必ず電卓をお持ちください—

参加申込書

(*個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。)

受講料: 会員...24,200円 一般...31,900円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

12/6(金) リーダーが成果を出し続けるための「売上・人・利益」の実践マネジメント 【FAX. 06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号		
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職			
					ふりがな			
					氏名			
業種(具体的に記入してください)				E-Mail				
TEL	()	FAX	()	取引店	支店			
参加者 ()内にふりがなを記入ください。	氏名	()	部署	役職				
	氏名	()	部署	役職				
	氏名	()	部署	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】 06-6258-8806 研修担当 (H)
 一般の方: 受講票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。
 *キャンセルはセミナー開催前営業日の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。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。