



2021

12/9 木

13:00～17:00

脳科学コミュニケーションが明日からの考え方・行動・成果を変える！

管理職・リーダーの指導力UPセミナー

ふるせ たかし

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、上場企業営業職に就き、関西新人NO.1セールスになる。いすゞ自動車グループ企業に転職後、2年余りで1000件超の商談成約実績を持ち、同時にクレーム処理リーダーとして累計500件超を解決。その後、税務会計コンサルティング業界に転職。2011年にG & Sパートナーズを開業。「売上向上支援・人材力向上支援・会計資金力向上支援」がワンストップ対応できる異色な経営コンサルタントとして活躍・顧客の信頼を集めている。

【配信】 Zoom

特色

昨今「生産性を高めよう」と多くの会社でAIやDXなど様々な最新技術が取り入れられています。ただ、それを使い、動かしていくのは「人」であり、「人」をより深く知り、活かし、円滑な関係性を築いていく事が生産性を高める事にも大きく影響を与えています。本セミナーでは、下記3つのポイントに絞り、生産性と指導力を高める考え方・行動を学ぶ実践セミナーです。

- ・上司・リーダーの感情と組織の状態は密接に関係している事を学び、感情のセルフコントロール力を高め、生産性とチーム力を高める
- ・脳のメカニズムを学び、信頼関係を築く意識的なコミュニケーションに変え人間関係の向上に繋げる
- ・脳や心理を活かした効果的な「褒め方・叱り方」を学び、今後の部下・後輩指導に活かす

カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. リーダーの感情が生産性を変える！
「感情のメカニズム」

- (1)感情と組織成果の関係性
- (2)感情のメカニズム
- (3)感情を意識的に変える3つのポイント
- (4)怒りや不安をコントロールする制御法

2. 生産性は関係性の構築から！
「脳科学コミュニケーション術」

- (1)信頼関係を構築するステップとは
- (2)信頼関係を高める誰でもできる行動とは
- (3)人を動かす4つの力とは
- (4)コミュニケーション力のある人とは
- (5)コミュニケーションギャップはなぜできるのか
- (6)脳を活かした「非言語」信頼関係構築法

体感ワーク

3. 脳を活かした効果的フィードバック法
「褒め方・叱り方」

- (1)なぜフィードバックは必要なのか？
- (2)褒める目的と動機づけの要素
- (3)褒めるより大切な事とは
- (4)怒ると叱るの違いとは
- (5)なぜ叱ることは必要なのか
- (6)脳の階層を活かした効果的叱り方
- (7)褒めた時・叱った時「イラッ」とする原因とは

4. 振返りと明日からの行動コミットメント

5. 質疑応答

受講方法 本セミナーは、『オンラインLIVEセミナー』です。(会場受講はございません。)

セミナー当日、お客さまのPC・タブレット等でご参加いただけます。

※動画配信は、「Zoom」より行います。事前に「ミーティング用Zoomクライアント」または「Zoomモバイルアプリ」のダウンロードをお願いいたします。(無料)

<https://zoom.us/download>

セミナー開催2営業日前までにオンライン受講のご参加方法について、ご参加者様にe-mailでご連絡いたします。

受講料

※無料券をご使用の際は、ホームページのセミナーお申込みフォームの通信欄に「無料券使用」とご入力ください。

会員 23,100円

*参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む
*「無料券」・「優待サービス」をご利用いただけます。

一般 30,800円

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」のいずれかのお支払い方法になります。

一般の方：振込先について事務局よりご連絡いたします。セミナー開催4営業日前までにお振込みください。

*キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料の全額をいただきます。

なお、参加申込みが催行可能人数に満たない場合や講師の病気、天災等により、開催を中止させていただく場合がございます。

お申込みは、当社HPよりお願いいたします。 <https://www.rri.co.jp/seminar/>

りそな総研セミナー

検索

お問合せ先

りそな総合研究所 研修セミナー部 (大阪) ☎06-6258-8806 ✉edu-osk@rri.co.jp