

2020年度 入社6カ月の皆さま向け

各クラス定員 20 名です。お早めにお申込みください。

新入社員フォローアップ研修

仕事に慣れた頃の新入社員に、こんな傾向は見られませんか？

- | | |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 仕事の優先順位を把握せず、段取りが悪い | <input type="checkbox"/> 周囲への関心がなく、いつもマイペースで |
| <input type="checkbox"/> 報告・連絡・相談がうまく進まない | 仕事をしている |
| <input type="checkbox"/> 指示待ちで言われたことしかしない | <input type="checkbox"/> 仕事への問題意識が低く、向上心が感じられない |
| <input type="checkbox"/> お客様との会話がスムーズに進まない | <input type="checkbox"/> 時間管理など自己管理がルーズである |
| <input type="checkbox"/> 明るくテキパキと対応ができない | <input type="checkbox"/> 仕事には慣れてきたが、今ひとつ元気がない |

入社半年が過ぎた新入社員のスキルアップと意欲向上を図る！！

❖ コース・開催日・会場 ❖

コース名	開催日	会場	時間・定員・対象
仕事の基本	10月6日(火)	富士ソフト アキバプラザ	各クラス 時間 10:00~17:00 定員 20名様(原則) 対象 2020年度 新入社員の方
	10月9日(金)		
	10月14日(水)		
	10月20日(火)		
	10月28日(水)		
製造業	10月29日(木)	りそな総合研究所	
	11月6日(金)	富士ソフト アキバプラザ	
	11月13日(金)		
	11月27日(金)		
営業実践	11月18日(水)	りそな総合研究所	

❖ 受講料 ❖

会員：24,200円 一般：31,900円（参加者1名様、消費税等・テキスト代込み）

※昼食のご用意はございません。ご持参いただくか、近隣の飲食店をご利用ください。

※本研修は、各種ご優待や割引、入会特典・継続特典はご利用いただけません。

❖ お申込み・受講料のお支払い方法 ❖

1. 当社ホームページよりお申込みください。【 <https://www.rri.co.jp/seminar/shinnyu-follow.html> 】
（りそな総合研究所 ⇒ ビジネスセミナー ⇒ 新入社員研修 ⇒ フォローアップ研修）

2. お申込み受付後、「受講票」「ご案内および会場地図」をお送りいたします。

3. 受講料のお支払いについて

【会員の方】 受講料のお支払いは入会時にご選択いただきました方法になります。

口座振替の場合：口座振替日は研修開催月の翌月23日（休日の場合は翌営業日）になります。

お振込みの場合：研修開催月の翌月10日頃にご請求書をお送りいたします。

【一般の方】 ご請求書をお送りいたします。セミナー開催日前日までにお振込みください。

4. 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、受講料の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。



❖ 講師略歴 ❖

【仕事の基本コース担当】 古澤美奈子人材教育研究所 代表 古澤 美奈子 氏

セントノーバ総合病院で栄養士としての勤務を皮切りに、IBMでは総務部所属で社員教育のプロセスを学び、サンケイリビング主催の話し方教室アシスタント、アデコ(株)でマナー講師を担当。現在は古澤美奈子人材教育研修所の代表として、ビジネスマナー研修をはじめ、新入社員研修、電話応対研修、販売員研修等の講師として活躍中。また、雇用能力開発センター東京支部委託訓練校講師として学生向け就職支援研修、若年層・中高年層向け就職支援研修などに力を注ぐ。

【製造業コース担当】 (株)アイシン・コラボ ものづくり総合研究所 チーフコンサルタント 小林 勝史 氏

アイシン精機(株)に入社。ブレーキ部品加工、オートマチックトランスミッション部品加工に従事する傍ら、機械加工、NC加工プログラム作成、産業ロボットプログラム設定で生産性向上、打痕撲滅治具考案では文部科学大臣賞を受賞。工業管理部署にて工場全体の安全衛生、現場の安全管理に従事後、全社やグループ会社の安全資格教育、安全の指導者育成に携わる。効率化とリスク低減を両立させ、人と組織と利益を守る安全衛生を実施してきた。また、改善をもとに生産性の向上、品質確保でさらに数々の栄誉を受賞。現在(株)アイシン・コラボ ものづくり総合研究所の主任を務める。

【営業実践コース担当】 (株)ヒューマンテック 代表 濱田 秀彦 氏

大学卒業後、住宅メーカー関連会社、人材開発会社に入社。トップセールスマン、営業マネージャーを経た後、独立。ヒューマンテックを設立し、プレゼン、営業、話し方等ビジネスコミュニケーションに関する指導、コンサルティング、セミナーや関連の講演(年間150回以上)を行なうなど幅広く活動中。これまでに行った講演、プレゼンは2000回を越える。

❖ カリキュラム ❖

【仕事の基本コース】

- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 入社後6カ月の職場生活を振り返って <ol style="list-style-type: none"> (1) 仕事の取り組み姿勢を見直す (2) 仕事の対応をチェックする 2. 職場で期待される心構えと役割の確認 <ol style="list-style-type: none"> (1) 積極的な取り組み姿勢 (2) 的確な受命・報告の仕方 (3) チームワーク・メンバーシップの向上 etc. | <ol style="list-style-type: none"> 3. 仕事を円滑に進めるためのコミュニケーションの重要性 <ol style="list-style-type: none"> (1) 正しく理解するための聞き方 (2) 効果的な質問の仕方 (3) 好感を与える話し方 4. これからの目標設定と挑戦課題を考える <ol style="list-style-type: none"> (1) これからの必要な自己啓発 (2) 宣言書の作成 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

【製造業コース】

- | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 自分の身は自分で守る職場安全 <ol style="list-style-type: none"> (1) 災害はなぜ起こるのか (2) ヒューマン事故防止のために (3) 危険予知活動 (4) 1人KY(自問自答)【演習】 2. 安全と働きやすい職場環境づくりの基本である5S <ol style="list-style-type: none"> (1) 5Sとは (2) 自職場での5S改善【演習】 | <ol style="list-style-type: none"> 3. 職場での改善活動 <ol style="list-style-type: none"> (1) 改善活動の必要性 (2) 動作のムダの解決方法 (3) 自職場のムダの洗い出し【演習】 4. 仕事の進め方の基本(品質管理) <ol style="list-style-type: none"> (1) 品質管理活動の進め方 (2) PDCAゲーム【演習】 5. 本日のまとめ <ol style="list-style-type: none"> (1) 職場に戻って実行すること (2) 宣言書の作成 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

【営業実践コース】

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 入社後を振り返って <ol style="list-style-type: none"> (1) 知識、能力、経験の棚卸しを行う (2) 課題の整理を行う 2. 営業の基本動作の見直しと再確認 <ol style="list-style-type: none"> (1) 好感を与えるマナー (2) お客様から信頼されるコミュニケーション | <ol style="list-style-type: none"> 3. プロセス別営業力向上のポイント <ol style="list-style-type: none"> (1) 事前準備 (2) 成果を上げる商談の仕方 (3) 得意先を増やし、苦手顧客を作らないコツ 4. これからの目標設定と挑戦課題を考える <ol style="list-style-type: none"> (1) 伸びる営業マンと伸びない営業マンの違い (2) 宣言書の作成 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

【お問い合わせ】 リそな総合研究所 研修セミナー一部(研修担当) TEL 03-5653-3951