

部下を持つすべての管理職の方、新任管理者の皆さま向け

部下とのコミュニケーションのとり方で仕事の成果も変わる！

職場のチームで目標を達成する技術

開催日：2018年8月22日(水) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：ビジネス心理コンサルティング(株) ^{かじ} ^{うら} ^{まさ} ^{のり}
主席コンサルタント **梶浦 正典** 氏

略歴：

慶應義塾大学法学部卒業。三井信託銀行に入行、法人営業、法人企画、人材育成を担当。中央信託銀行との合併、さらに住友信託銀行との合併で金融再編の最前線を経験する。また、銀行ではエリートコースと言われる労働組合において中央執行副委員長2年、中央執行委員長2年を歴任。その後、「働く人の心に夢と誇りとやりがいを取り戻す」ために銀行を退職。労働組合の委員長として発揮したマネジメントやリーダーシップ、過酷な労働環境の中で培った実体験に基づくモチベーションやコミュニケーションのスキルテクニックを、悩めるビジネスパーソンの心に語り掛ける。

特色

管理職となれば、自分自身だけでなく、部下のモチベーションを上げることも重要な仕事です。また、モチベーションやチームワークは、その理論を学び、仕組み作りをすることで、目標達成効果にも繋がります。

本セミナーでは、心理学の理論を活用した「部下のやる気」を出す仕組みを学び、チームワークの理論とコミュニケーションの方法を習得し、チームの強化法を身につけていただきます。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. 「人のココロ」をわかっていますか？

- (1) 『モチベーション』って何？
- (2) 何のために働いていますか？
- (3) 人のココロが求めるもの
- (4) 「敵」か「味方」か ～自己防衛本能を理解する～
- (5) 交流分析～自分のココロを知るための心理学

2. 信頼関係を築くための「聴き方」

- (1) 身近な人の話、聴けていますか？
- (2) 「聴いてるつもり」になっていませんか？
- (3) コミュニケーションの妨げとなる12のパターン
- (4) 『聴く』ということ

- (5) 人間関係を劇的に改善する「1分間の奇跡」

3. モチベーションを引き出す「伝え方」

- (1) 相手に対する不満や要望、伝えていませんか？
- (2) それは本当に「自己主張」？
- (3) 「対立者」を「協力者」に変える「伝え方」とは
- (4) モチベーションを引き出す魔法の言葉

4. チームワークを理解する

- (1) 遭難からの脱出 【ワーク】
- (2) 固定観念からの脱出
- (3) 認知の歪みを修正する

参加申込書 (8/22 (水) 職場のチームで目標を達成する技術)

(*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...23,760円 一般...31,320円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

本セミナーは連続講座のため、個別受講の場合も無料受講券はご利用いただけません。

B

【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		
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職			
					ふりがな			
業種(具体的に記入してください)					氏名			
					E-Mail			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店			
参加者 ()内に ふりがな をご記入 ください。	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〕
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。03-5653-3951
*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。 研修担当 ㊦