

1 中堅・若手社員の皆さま向け

— これからの時代を読み解き、自分のステージと市場価値は自分で上げる! —

折れない心をつくり、壁を乗り越える
若手・中堅社員育成セミナー



開催日: 2020年6月2日(火) 10:00~17:00

会場: りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師: (株)manaBEL 代表取締役 **吉川 孝之** 氏
よしかわ たかゆき

略歴:

1974年生まれ、奈良県出身。自ら第一線に立ち陣頭指揮を振るう傍ら、主に企業、銀行系シンクタンク、全国の商工会議所から年間170日以上の研修・セミナーの依頼を受け全国を飛び回っている。「自ら考えて行動できる人材」を育成する為の「原理原則」をベースに、「意識改革」「自律志向」「チームビルディング」「組織強化論」「世代間ギャップの解消」をキーワードに研修を行っている。また、建築士の資格も持っており、自身が設計事務所で培った経験を研修設計に活かし、「建物の価値は地盤で決まる」という考え方を元に、「人も土台が大事である」ということを研修ポリシーとしており、企業において各階層別の人材育成を担っている。

◆特色

人はこれまで生きてきた経験値によって、自身の限界＝「壁」を決定しています。つまり、壁とは、自身の心が作りだした幻想に過ぎません。年齢を重ねるほど、その壁は分厚く高いもののように感じてしまうため、若手のうちに壁を乗り越える「クセ」を習慣付けることが重要です。

本セミナーでは、壁を乗り越えて仕事に取り組み、挑戦し続ける心をつくることを目指します。また、これからの時代を読み解き、「求められる人」と「淘汰される人」の違いを理解し、自身の市場価値を上げるための具体的な「考え方と行動」を演習を通じて習得します。

※録音・録画はご遠慮下さい。

◆カリキュラム

1. オリエンテーション

- (1) 研修の目的・狙い
- (2) セミナー受講の役割と具体的な成果物について
- (3) 年齢とともに市場価値が上がる社員と下がる社員の違い

2. 必ず訪れる「自分だけでは絶対に越えられない壁」とは?

【グループワーク】

- (1) 自身のステージと市場価値を“戦略的”に上げる
- (2) ステージによって、期待される事と必要なスキルは変わる
- (3) 自分だけでは越えられない壁の乗り越え方とは?

3. これからの時代を読み解く 【グループワーク】

- (1) 自分の市場価値を上げる為に「2つの市場ニーズ」を知る
- (2) 世の中の労働マーケットと、年齢とともに変化するニーズ
- (3) 2つの市場ニーズと自身の市場価値の関係

4. 心を折る最大の原因「人間関係」を紐解く

【グループワーク】

- (1) 人間関係構築力を強化し、周りを巻き込む力を養う
- (2) 周りを巻き込める人と、巻き込めない人の明確な違いとは?
- (3) 評価の法則を知り、自身の「信頼」の上げ方を知る

5. 組織力強化の原理原則を習得し、次世代のリーダーになる

【グループワーク】

- (1) 集団と組織の違いを明確に知る
- (2) リーダーシップとフォロワーシップ
- (3) できる次世代リーダーは知っている、「考動力」の育成方法

6. 客観視点を養い、自身の「考え方と行動」のクセを知る

【グループワーク】

- (1) 性格分析から見る、自身の「考え方と行動」のクセ
- (2) 性格分析の結果と解説

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」 受講料: 会員...24,200円 一般...31,900円
関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします) (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

6/2(火) 折れない心をつくり、壁を乗り越える若手・中堅社員育成セミナー【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		
					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 ご記入ください。	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
当社使用欄	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /		

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(印)