

——— 自分を成長させ続けろ！ ———

若手社員が成長する「習慣力」セミナー



開催日：2020年6月26日(金) 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)セルフ・イングループ 代表取締役 **和田 勉** 氏

略歴：

大学卒業後、大手製薬メーカー三共(株)で営業を担当し、好業績を上げて会社に貢献する。その間の様々な経験から、心理学、NLP、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、東証1部上場メーカー三井化学(株)に転職。子会社の支店長時代の学びを活かすことで全国営業トップ支店となり、その成果を認められ、全国営業統括と社内営業研修を任せられる。

2013年末に同社を退職し、(株)セルフ・イングループを設立。モチベーションアップ、プレゼンテーション、営業スキルアップ、タイムマネジメント、組織の活性化などを得意としている。

◆特色

こんな状況に陥っていませんか？

- ・意識や取り組みが続かない
- ・仕事がマンネリ化して、ここ2~3年成長していない気がする
- ・目的や目標が絵に描いた餅になっており、場当たりのに過ぎている

こんな社員に変えます！

- ・自分が成長することで会社が成長するという意識を持つ
- ・いい習慣をどんどん身につけ、成果を出せるようになる
- ・自分でPDCAを回せており、どんどん生産性が上がる

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. なぜ、モチベーションが長続きしないのか？

- (1) あなたは仕事が充実していますか？
- (2) あなたは仕事が楽しいですか？
- (3) 三日坊主を心理学で表現すると… 【ディスカッション】
- (4) 三日坊主になる4つの原因

2. 「習慣力」を身につければどんどん成長する！

- (1) 「習慣力」とは？
- (2) 「習慣力」を身につけるには？
- (3) プランとスケジュールは違う

3. 自分の仕事を棚卸する

- (1) 仕事を4つに分類すると(時間管理)
- (2) 大切な業務をいつやるか？ 【ワーク】
- (3) あなたが本当にやるべきことは何か？ 【ワーク】

4. まずは、「1日PDCA」をはじめよう！

- (1) 1日1日の積み重ねが結果を作る
- (2) 「PDCA」と「PDCFA」との違いは？

(3) 「1日PDCFA」の実践

(4) 「1日PDCFA」のメリット

5. 「1日PDCFA」をまずは3週間

- (1) 記憶より記録
- (2) 「コミットメント」とは？
- (3) 「1日PDCFA」が定着したら次は「一週間PDCFA」へ
- (4) 習慣化の法則：3週間⇒3ヶ月へ

6. 年間目標を習慣力で実現する

- (1) あなたの会社での目的と目標
- (2) 目的と目標はどこが違う 【ディスカッション】
- (3) やりたいこと100個書けますか？ 【ワーク】

7. 明日からどんな習慣を作っていきますか？

- (1) 全体の振り返り
- (2) 『私の習慣コミットメント』の作成【ワーク】【発表】

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」
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…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)

6/26(金) 若手社員が成長する「習慣力」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。
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。

【お問い合わせ先】
03-5653-3951
研修担当(H)