

公開型『自ら決めて成果を出す』研修

『自ら取り組むテーマを決めて、その成果（変化）を味わう』

これを丁寧に徹底的に約半年間行い、自分で決めて行動できる周囲に依存しない自立したビジネスパーソン育成を目指した新しい公開型研修サービスです。

背景（私達の問題意識）

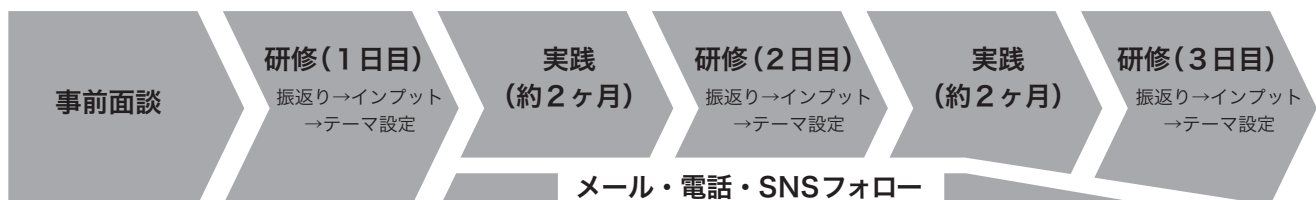
「研修を受けて満足感、充実感はあるが、職場に戻ると結局もとのまま」、「やると決めたのに結局やらない」、「研修に参加したが、自分の課題とあまり合致しなかった」、「研修参加メンバーが物足りなかった」など、このようなことを研修に何度か参加すると感じる場合があります。しかし人は何かを学習したいと思い、研修やセミナーといったものに期待し、参加することも事実です。上記の問題を解消し、かつより大きな成果（行動変化）に繋げるための研修を提供します。人は何かを決めてやったとしても、そこで成果を体感できなければ、継続はしづらいものです。しかし何かを決めてやったことには大きな意味があります。それを体感できないところに継続できないという問題の原因があると考えます。講師や周囲の力を借りて、自らが実践したことを診て、変化を伝えることで、決めて成果を出すことを体感してもらいます。

特徴

- ① 研修実施前に全受講者と担当講師が面談を行います。事前に受講者の状況や課題を把握した上で、研修を組み立てます。
※受講者の状況や課題に合わないと感じた場合は、別のコースを勧めたり、お断りすることもあります。また講師とお会いして、受講者本人が合わないと感じた場合はお断り頂いても問題ございません。
- ② 1日の研修ではなく、振返り→インプット→テーマ設定→アウトプット→振返りを3回（研修は3日間）繰り返し、実践力を身につけ、行動変化を促します。
- ③ 約半年間、メールやSNSを用い、継続的にフォローをします。
- ④ 上記の理由から、8～15名までで実施します。講演型ではないLIVE感を重視した講師と受講者、そして受講者同士の対話を中心に運営します。

研修の流れ

（研修3日+約4ヶ月のフォローで最長6ヶ月）



研修コース名

コース	対象	日程	場所	定員	料金
ブレイングマネジャーのためのマネジメント研修（人材育成編）	経営者 / 管理職	別紙参照	エル大阪（天満橋）	15名	157,500円
ブレイングマネジャーのためのマネジメント研修（考課・評価編）	経営者 / 管理職		エル大阪（天満橋）	15名	157,500円
思考力向上研修（天才的発想を凡人が学ぶ）	全てのビジネスパーソン		エル大阪（天満橋）	15名	157,500円
営業強化研修 TOP 営業編	営業経験が5年以上の方		エル大阪（天満橋）	15名	157,500円
営業強化研修 中堅営業編	営業経験が2～5年の方		エル大阪（天満橋）	15名	157,500円
営業強化研修 初級・基礎編	営業経験がほとんどない 新人・若手の方		エル大阪（天満橋）	15名	157,500円
コミュニケーション力向上研修 （相手を動かす「聴き訊き・伝え伝える」）	全てのビジネスパーソン （特に若手）		エル大阪（天満橋）	15名	157,500円

「自ら決めて成果を出す」研修の流れ

自ら決め成果を出すサイクル



自ら決め成果を出すためのポイント

【事前準備】

講師と受講者が事前に面談を行います。講師は受講者の置かれている状況や特徴を把握し、研修の組立に活かします。受講者は講師の質問に答えることで仕事の振り返りができ、問題意識を明確にして研修に臨めます。問題意識を明確にすることで、研修に参加する目的も明確になります。

【自己発見】

講師、他者を鏡に、自分の考えや行動の癖を明確にします。

【課題設定】

明確になった自分の現状と目指す姿から取り組む課題を具体的に設定します。

【変化を味わう】

設定した課題を日常業務の中で取り組み、その結果をSNSやメールで講師・受講者と共有し、反応をもらいます。

【変化の連鎖】

一人の発信から他の受講者の行動が連鎖的に起こると想定しています。※この一連のサイクルを半年で2回行います。

研修コース概要

①プレイングマネジャーのためのマネジメント研修(人材育成編)

受講対象者

- ・人材育成が大事だと十分に分かっていながら、忙しくて部下を育てる時間がない
 - ・今までは一律の教え方で何とかやってきたが、今はそれでは通用しなくなっている
 - ・職場の部下に女性や年上の部下が増えて、人間関係が難しい
- このような問題をお持ちの管理職向けの研修です。

研修のねらい

組織の業績を達成し続けるためのマネジメント(特に人材育成)の手がかりをつかみ、職場で成果を出し続ける行動を身につける

研修で扱うテーマ

『マネジメントとは』『マネジャーの役割、ミッション、判断基準』『チームづくり・職場風土づくり』『イノベーションを起こす部下育成』『権限委譲』など

プログラムの特徴

『個人ワーク→受講者同士のディスカッション→講師からの解説と指摘』この繰り返しで、自らの考え方や行動の癖を掴みま

【日程】第1回:2013年5月14日(火) 第2回:2013年7月11日(木) 第3回:2013年9月10日(火)

【料金】お一人157,500円(昼食代、税込)

②プレイングマネージャーのためのマネジメント研修(考課・評価編)

受講対象者

- ・今まで評価をしたことがないが、評価をすることが必要になった
- ・部下が評価に納得してくれない
- ・どうしても評価で差をつけることができない
- ・評価結果をどのように部下に伝えたらいいのか分からない このような問題をお持ちの管理職向けの研修です

研修のねらい

自身の人に対する見かた、考え方を明らかにし、部下が納得し、より意欲的に仕事に取り組むための評価ができるようになる

研修で扱うテーマ

『評価の本質』『自分のもの見かたと考え方』『自分は部下からどう見られているのか、どう見られたいのか』『評価結果を伝える面談』など

プログラムの特徴

5月に評価するために重要な目標設定について、7月に目標を達成するための中間面談と目標の修正、9月に実際の評価を研修で取り扱います。実際に業務で求められるタイミングで研修を実施することで、より効果が高められると考えています。また途中で多面観察も実施し、部下が受講者をどう見ているのかも実際に点検します。

評価とは？という前提となるテーマから扱い、実際にあるケースを用いて、全員で部下評価を行います。それにより自分の人の見かた、考え方を掴みます。同時にきちんと評価を行うためには目標設定の大切にも気づいて頂き、目標設定についても学習してもらいます。

また評価FB面談のロールプレイを行い、部下の意欲を高める面談のポイントを学習します。

【日程】第1回:2013年5月15日(水) 第2回:2013年7月12日(金) 第3回:2013年9月11日(水)

【料金】お一人157,500円(昼食代、税込)

③営業力強化研修(TOP営業編・中堅営業編・初級基礎編)

受講対象者

- ・すべての営業パーソン(BtoB、BtoC問わずですが、実際の研修ではコースを分けて実施します)

研修のねらい

お客様の期待に応え続ける営業パーソンへの成長

プログラムの特徴

基本的な型は提供しますが、各コース別に自分達オリジナルの営業虎の巻を作成してもらいます。

その虎の巻を作成することで、部下、後輩に的確に伝えることができるようになり、人に教えることで学習効果をより高めることをねらいとしています。

当然、営業力を強化するためのロールプレイによる振り返りや自己発見や人の良いところから学ぶこともプログラムの中に盛り込んでいます。

【日程】TOP営業編 第1回:2013年5月21日(火) 第2回:2013年7月23日(火) 第3回:2013年9月12日(木)

中堅営業編 第1回:2013年5月22日(水) 第2回:2013年7月24日(水) 第3回:2013年9月18日(水)

初級基礎編 第1回:2013年5月23日(木) 第2回:2013年7月25日(木) 第3回:2013年9月19日(木)

【料金】お一人157,500円(昼食代、税込)

④コミュニケーション力向上研修(相手を動かす「聴き訊く・伝え伝わる」)

受講対象者

- ・コミュニケーション力を鍛えたい若手

研修のねらい

相手を動かす的確なコミュニケーション力を身につけ、ビジネスパーソンとして一層の成長感を味わう

プログラムの特徴

コーチング、カウンセリング、NLPなど、昨今コミュニケーションに関しては、様々な手法、論法、テクニックが存在します。それらの良いところを抜き取り、ロールプレイを中心として、相手の立場に立つためのコミュニケーションテクニックはもちろん、その考え方の習慣を身につけてもらいます。

【日程】第1回:2013年5月15日(火) 第2回:2013年7月11日(木) 第3回:2013年9月10日(火)

【料金】お一人157,500円(昼食代、税込)

