

## 階層別研修

### セールス・マネジャー養成研修 組織的な営業力を高め、目標必達の文化を創る！

**対象者** 営業管理監督者（管理職になられて間もない方）  
営業リーダー、リーダー候補（実務経験3～10年）

9月7日(火)・8日(水)

**講座のねらい** 目標必達を常とする営業マネジャーになるために、顧客や部下の心をつかむリーダーシップと営業戦略・計画に対する基本的な知識を正しく習得し、戦略的な営業マネジメント（PDCA）の推進につなげます。

#### 内容・カリキュラム

- 企業経営と営業スタイルの変化
- 売上と利益を上げるための営業戦略の基本
- 営業リーダー・ケーススタディ（グループ討議）
- 目標を必達する営業リーダーの要件
- 営業戦略策定ケーススタディ（グループワーク）
- 営業マネジメント概論
- 戦略的営業マネジメントの実践方法 他

**開催日** 令和3年9月7日（火）・8日（水） 2日間  
午前9時30分～午後4時30分 計12時間 定員18名程度

**受講料** 会員：15,400円 非会員：18,500円

#### お勧めポイント

講師の経験に基づく講義や実践的なケーススタディ等により、営業リーダーとして必要な能力を幅広く体得でき、自職場での営業マネジメントの質的向上に繋がります。営業リーダー候補への先行教育としても最適です。

## 機能別研修

### 人事考課者研修 「質の高い」人事考課を通じて、人材育成・組織力アップにつなげていこう！

**対象者** 人事考課者全般（第一次考課者を主体）

9月15日(水)・16日(木)

**講座のねらい** 労働環境が激変する昨今、人事考課をはじめとする人事評価制度も、「人材育成」の視点が求められる時代になってきました。その中で、「第一次考課の重要性」が、改めて問われており、人事考課者として新たに就任された方も、今までの人事考課を振り返りたい方にとっても、本研修・訓練は大変大きな意味を持ちます。

本研修では、DVDや、グループワークなどを活用し、実践的な考課者訓練を通じて、「絶対考課の重要性」を体感いただき、「組織の成長に貢献できる」考課者の育成を目指します。

#### 内容・カリキュラム

- 企業が、人事評価制度に「求めるもの」とは？
- 考課者として必要な、「評価する際の姿勢」と「育成の観点」
- 人事考課に必要な「絶対考課」とは？
- 評価の流れとルール（選択基準の理解と調整、行動・要素・段階の選択）
- 人事考課に関するケーススタディ（個人・グループワーク）
- 「育成」に必要な面接制度の活用（ケーススタディ含む） 他

**開催日** 令和3年9月15日（水）・16日（木） 2日間  
午前9時30分～午後4時30分 計12時間 定員18名程度

**受講料** 会員：15,400円 非会員：18,500円

# 機能別研修

## 仕事カレベルアップ研修

今が分岐点！  
自分自身に足りない力を知り、今すべきことを明確にします！

**対象者** 入社1～5年目程度の若手社員

**講座のねらい** 自己を振り返り、棚卸しを行うことで、未来の自分へ意識を向けていきます。  
経済産業省が定義する「社会人基礎力12の能力要素」のうち、自分に足りない力を知り、レベルアップを図るための方法を学び、アクションプランを作成します。  
また、本人の了承を得たうえで、タイアップ研修受講の上司（先輩）へ成果をつなげます。

### 内容・カリキュラム

- これまでの自分を振り返る
- 自責と他責
- 「問題」「課題」とは何か
- よい仕事をするための3つのキーワード
- 感謝の手紙
- ストレスコントロール 他
- これからの役割を考える
- キャリアの作り方
- 自己分析と改善のためのアクションプラン作成

**開催日** 令和3年9月9日（木）  
午前9時30分～午後4時30分 計6時間 定員18名程度

**受講料** 会員：10,800円 非会員：13,000円

部下・若手社員向き  
**タイアップ講習**  
上司・先輩社員向き

## 相手に合わせた部下支援・育成研修

一人ひとりの部下・後輩に合わせた効果的な育成方法を学びます！

**対象者** 部下・後輩指導のヒントを得たい方

**講座のねらい** 自己流の画一的なコミュニケーション方法、指導方法からの脱却を目指します。  
自分自身と部下の特徴を理論的に捉え、信頼関係を作りながら個々の力を最大限に引き出すことのできるスキルを習得します。  
タイアップ研修受講の部下（後輩）から了承を得られた場合は、本人の提出資料をご覧いただきながら支援・育成方法を考えます。

### 内容・カリキュラム

- コミュニケーションの基本
- 自分と相手の行動特徴
- 信頼関係を構築するためのスキル
- 相手に合わせたほめ方・叱り方 他
- 役割の果たし方
- 苦手な相手とうまくいくコツ
- 人を育てるための指導スキル

**開催日** 令和3年9月10日（金）  
午前9時30分～午後4時30分 計6時間 定員18名程度

**受講料** 会員：10,800円 非会員：13,000円