

——— 心構えから、役割、行動までを具体的にご指導いたします ———

主任・係長クラスの実践力強化セミナー

開催日：2012年8月29日(水) 10:00~17:00

会場：りそな総合研究所 新東京本社セミナールーム

講師：(株)販売開発研究所 なぐら やすひろ
代表取締役社長 **名倉 康裕 氏**

略歴：

現場中心の経営指導を展開し、マスタープランから経営戦略・戦術のアクションプランまで幅広いコンサルティングを数多く実践している。また、セミナーではコンサルティング経験からの事例を織り混ぜた明解な見解と、バイタリティ溢れる話法で定評がある。
 <著書>「主任・係長 プロのルール」「社員の力を10倍にする習慣」「緊急！販売戦略会議」「部下をもたらずに読む本」「効率化こそ最大のコストダウン」「クレーム対応マニュアル事例集」他多数。

◆特色

企業発展のためには、主任・係長クラスのパワーアップが絶対に欠かせません。業績の担い手である主任・係長クラスには、自らの仕事をこなすと同時に率先垂範して部下を引っ張っていく行動力が求められています。主任・係長クラスが変われば会社が変わります。

本セミナーでは、主任・係長クラスに求められる役割と資質を総点検し、日常とすべき行動を具体的に徹底指導いたします。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

- 主任・係長が変われば会社が変わる
基本3要素の実践をせよ！
 (1)応用力 なにごとも素直に興味を持って
 (2)実行力 行動力で成果を出せ
 (3)協調力 人間関係と組織力を活かせ
- 業績・成果主義時代の必須5つの意識
 (1)顧客意識 仕事の評価者はお客様である。お客様から高い評価を得よ
 (2)品質意識 お客様へ期待以上のものを提供せよ
 (3)能率意識 もっと早く、正確にと改善を心がけよ
 (4)原価意識 目に見えにくいコストを『見える化』し、節減を図れ
 (5)安全意識 コンプライアンスとクレーム対応を積極的に図れ
- グループワーク
【テーマ】
体験事例 → **原因分析** → **ポイント検討** → **発表**
 → **質疑応答** → **アドバイス**
 (1)報告・連絡・相談の失敗事例から、その実践ポイントをあげよ

- (2)部下とのコミュニケーションでの失敗事例から、上手なコミュニケーションのとり方をあげよ
 (3)クレーム対応の失敗事例から、上手な対応ポイントをあげよ
- 報告・連絡・相談のポイントはここだ！
 (1)報告とは、仕事の進捗や変化を上司へ伝えること
 (2)連絡とは、関係者へ変化や情報を連携すること
 (3)相談とは、支援や助力をもらうこと
- 部下を育てよ！O.J.Tで実践指導!!
 (1)部下指導育成の仕方 O.J.Tの進め方はこうだ
 (2)上手な褒め方、叱り方はここがポイントだ
 (3)教育訓練の具体的なツボ
- 自分のレベルアップをせよ！
 (1)チームワークと連携プレーを図れ
 (2)三排除項目の実践

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…23,100円 一般…30,450円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

8/29(水) 主任・係長クラスの実践力強化セミナー 【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	
所在地	〒			派遣責任者	ふりがな	-----	
					役職・氏名	-----	
					E-Mail	-----	
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1~2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
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	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	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：受講料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