

新入社員研修のご提案

～戦力になるまでの時間を短縮！～

開催概要(2日間連続講座)

日程① 2018年 3月29日(木)・30日(金)

日程② 2018年 4月12日(木)・13日(金)

日程③ 2018年 4月26日(木)・27日(金)

会場:恵比寿、渋谷駅周辺会議室

定員:各回1クラス20名(最小催行人数8名)

費用:3万円@1名/1社単独開催30万円～

締切:3月15日(木)

講師:認定プロフェッショナル

主催・監修:株式会社シャイニング



もくじ

1. 開催概要
2. 研修の特徴
3. 研修内容
 - 1日目：自己探求と効果的・効率的な仕事の進め方
 - 2日目：他者理解と組織内外のコミュニケーション
4. 担当講師
5. 申込方法



開催概要

【研修対象】 2018年度 新入社員および新入社員に準ずる方

【開催日程】 2日間連続講座

日程① 2018年 3月29日（木）・30日（金）

日程② 2018年 4月12日（木）・13日（金）

日程③ 2018年 4月26日（木）・27日（金）

研修時間 各日程ともに9:00～17:00（受付8:30～）

※他の日程をご希望の企業様はご相談ください。

【研修会場】 恵比寿・渋谷駅周辺会議室

【定員】 各回1クラス20名（最小催行人数8名）

【費用】 3万円@ 1名／企業単独開催30万円～

【締切】 3月15日（木）

【講師】 認定プロフェッショナル

【主催・監修】 株式会社シャイニング

【重点強化項目】 社会人としての基礎を固める上での知識習得および実践力の獲得

- ・ 学生との違いを認識し、社会人としての責任を自覚する
- ・ 組織の一員として働くこと、チームワークの重要性の認識
- ・ 社会人に必要な基本ルール、ビジネスマナーの習得
- ・ 仕事を円滑にすすめ、効率的かつ効果的に成果を得るためのコミュニケーション法の習得
- ・ 意図を明確に伝えるプレゼンテーション手法の習得



研修の特徴

① 戦力になるまでの時間を短縮！（2018年度の研修テーマ）

- 短期間でビジネススキルを飛躍的に向上させる外資系コンサルティング企業の人財育成手法を適用
- シャイニングの研修実施経験に基づき、短時間でも記憶に残る最適なカリキュラム構成

② 実効性の高い研修手法

- 演習と振り返りを繰り返す『実践学習方式』で、現状課題の認識および獲得知識の現場活用力の強化
- 講師による傾聴と質問を通じて、自ら考え、自ら答えを見出す『自立型人材』の育成
- 緩急ある指導による『ストレス耐性の強化』とメンタルヘルスの促進による精神力の強化
- 社外同期を念頭に置いた競争意識の醸成および利害関係者を意識した言動の理解
- 目的志向による『判断力の強化』および信頼関係の構築を促進する行動の理解 など

③ 少人数で対話を重視

- 1クラス定員20名程（最小催行人数8名）
- 受講者の協働を促進し、チームワーク意識の醸成

④ 他階層との連携を促進

- 管理職研修の経験に基づいた、上長・職場リーダー・管理職との連携を促進するカリキュラム構成

⑤ メンタルヘルス意識の醸成

- ストレスを溜めないワーク・ライフスタイルの促進



研修内容 1日目

※一社単独での実施の際はご要望に応じて改編いたします。

自己探求と効果的・効率的な仕事の進め方

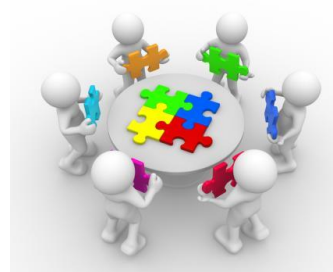
1. 社会人としての責任
 - 演習①社会人の意識確認 (コンセンサスゲーム)
2. 社会人の基礎① ~ビジネスマナー~
3. 社会人の基礎② ~仕事の基本~
4. 総合力の強化 1
 - 演習②顧客訪問&顧客対応 (ロールプレイ)
5. 2日目に向けて
 - 自己の“在り方”を問う



翌日のプロフェッショナル精神の醸成に向けて、厳しいながらも愛のある指摘を行います。

演習① 社会人の意識確認(コンセンサスゲーム)

楽しみや喜びの中にも社会人としての責任を自覚し、常に具体的な行動に繋げて考える姿勢を醸成します。また、周囲と良好な関係を作り、仕事の目的を達成するためにどのような言動が求められるのかを探求します。次に続く、社会人の基礎の重要性を強く認識し、高い意識を持って受講するようになります。



演習② 顧客訪問&顧客対応(ロールプレイ)

電話対応からアポイントメント、顧客訪問、名刺交換など、顧客対応の一連の流れを実演します。1日目の総合演習として緻密にチェックし、具体的なフィードバックを行います。



研修内容 2日目

※一社単独での実施の際はご要望に応じて改編いたします。

他者理解と組織内外のコミュニケーション

1. プロフェッショナル精神の醸成
2. 聴く技術の強化
 - 演習③ 聴く技術 (シミュレーション)
 - 聴く技術の大切さを考える
3. 伝える技術の強化
 - 演習④ 伝える技術 (シミュレーション)
 - 伝える技術の大切さを考える
4. 総合力の強化 2
 - メンタルヘルス～ストレス耐性を高めるには？
 - 演習⑤ 聴く・話す (プレゼンテーション)
5. 総括

演習⑤ 聴く・話す(プレゼンテーション)

総合演習として、プレゼンテーション演習を行います。目的を明確にして、確実に周囲を動かすリーダーシップにも通じる、プレゼンテーション能力を高めます。



演習③ 聴く技術(シミュレーション)

相手の意図を正確に把握し、情報を抜け漏れなく収集して、仕事の目的を達成するために迅速な行動を目指します。その際、相手から情報を得るだけでなく、相手との良好な関係をつくるためにどのような態度や姿勢で相手の話を聴けば良いのかについても確認します。



演習④ 伝える技術(シミュレーション)

報告・連絡・相談を確実に行うことで、相手との信頼関係を築くことができます。そのために必要な相手の立場で考え、相手にとってわかり易い伝え方を学びます。



また、確実に伝わっているのか、相手にどのように行動して欲しいかを確認するなど、仕事の目的を達成するためにどのような伝え方やフォローが必要なのかについても確認します。

担当講師：認定プロフェッショナル①

目賀田美奈子（めがた みなこ）講師プロフィール

大和ハウス工業株式会社において、社長秘書を経験。秘書室のトップとして、秘書課員をまとめ業務改善を実施。社内TQC大会では、アイデア賞を受賞する。社内インストラクターを務め後輩育成にも力を尽くす。また、専門学校において、秘書学講師を務める。秘書時代の経験を生かした、印象に残る授業を展開し好評を得た。秘書学チーフとして、分かりやすい授業展開を提案し、就職・検定合格率のアップに貢献。その後、身につけた教育技法やコミュニケーションスキルを生かし、1991年に独立し、現在に至る。



小川雅則（おがわ まさのり）講師プロフィール

1976年生まれ。大手人材サービス会社にて、企画営業、採用面接・カウンセリングなどの人材コンサルティング業務全般に従事。入社時の新人営業キャンペーンでは中部日本地区第1位を獲得。同社退職後、大手システム開発会社にて、新入社員の教育指導・研修企画などを担当。その後、教育研修会社にて、企業・団体の人材育成コンサルティング業務（研修プログラムの企画・提案）及び契約講師のマネジメントを担当。その後、独立し、現在に至る。



汐見英里子（しおみ えりこ）講師プロフィール

1972年生まれ。高校卒業後、広告代理店営業事務職、土木設計職を経て、外車二輪正規ディーラー営業職を経験。自ら正社員、派遣社員、転職、倒産、派遣切りを経験したことから個人や企業のキャリア開発に関心を持つと共に、『仕事に関する相談』が気軽にできる場を提供したくキャリアコンサルタント資格（CDA）を取得。2007年独立。現在、主に大学生や社会人対象の個人向けキャリアカウンセリングおよび企業内研修講師を行うと共に行政主催による若年齢層から中高年齢層へ向けての仕事力強化講座の講師などを担当。



担当講師：認定プロフェッショナル②

呉 哲煥（ご てつあき）講師プロフィール

1974年生まれ。静岡大学人文学部社会学科卒業。2001年に独立・起業し、コミュニティ運営・支援事業を開始する。2005年にNPO法人CRファクトリーを設立。代表理事。「すべての人が居場所と仲間を持って心豊かに生きる社会」の実現を使命に、NPO・市民活動・サークル向けのマネジメント支援サービスを多数提供。人財領域においては、採用支援、就職支援講座、新入社員・中堅社員研修など、多数の講師実績を持つ。



久保田一美（くぼた かずみ）講師プロフィール

20年以上の長年の企業での勤務において、豊富なキャリアを経験。新卒で入社した会社から、着々とキャリアアップし、その実力を認められ、外資系企業へ転職。裁量労働制度を導入した企業で、管理職経験、仕事と育児の両立もしてきた。それらの実績を基に、次世代の人材育成をすることを志して、現在は企業や商工会議所など、キャリア実績のある研修講師として、ライフイベントを見据えた女性活躍推進をはじめ、リーダーシップ、生産性向上などの研修、専門家としての書籍出版・執筆、人材育成に関する通信教育教材の出版・開発、コンサルティングなどを行っている。



監修：株式会社シャイニング 代表 下田令雄成プロフィール

群馬県出身。前橋高校卒。横浜国立大学工学部卒。同大学院（工学研究科電子情報工学専攻）修了。2000年 アクセンチュア株式会社入社。人・組織を対象としたコンサルティンググループを経て独立。2005年『人が輝きつづける場の創造』をミッションにシャイニングを設立。企業・行政・教育機関を対象に人財育成研修および組織開発コンサルティングを行う。自らも講師として500回以上登壇。



※その他の認定プロフェッショナル <http://www.shining-world.com/service/professionals>

申込方法

【ステップ1】

申込書（別紙）をメールに添付して『entry@shining-world.com』宛てにお申し込みください。



新人研修申込書（複数企業合同）

作成日： 平成 年 月 日

申込者 (連絡窓口)	企業名：						
	御氏名：				所属：	部	課
	連絡先：	住所	〒				
		電話番号	-	-	FAX番号	-	-
		E-Mail					
	希望日程：	第1希望： 第2希望：					

	名前	ふりがな	性別	生年月日	最終学歴	文理	備考
例	創場 輝人	そうば てるひと	男	1994/7/11	東響大学理工学部	理	※0
1							
2							
3							

【ステップ2】

受付可否のご連絡を株式会社シャイニングよりメールにて差し上げます。（3日以内）

受付可能な場合は、ご入金口座をお知らせいたしますので、ご入金を持って受付完了となります。