

平成22年度  
本庄商工会議所 従業員教育訓練研修会 日程・カリキュラム

会場:本庄商工会議所会議室

時間:午前9時～午後4時

※4つのコースともに会場・時間は共通です。各講座とも演習・ロールプレイングが入ります。

8月コース	テーマ	参加対象者
26日 (木)	部下の活力を引き出し強い仕事集団へ ～人を動かす説得力・コミュニケーション講座～	管理職、チームリーダーなど部下と共に強い仕事 集団を作るためのコミュニケーション能力を習得 したい方々
	講師および講座内容	講座目的
(株)ホープ 代表取締役 澤田良雄 氏	①日常のコミュニケーションはこうすれば万全 ②ハウレンソウを部下に楽しませる動機付けスキル ③リーダーシップの発揮 ④基本能力の話力・聴解力を磨く	部下と共に企業環境の変化・方向性を共有し、 企業の目標を実現していくリーダーシップの スキルを学ぶ実践講座
講師略歴:昭和17年生まれ、東京都出身。中央大学卒業後、現セイコーインスツルメンツ(株)勤務。製造・社員教育・総務マネージャーを歴任。(株)井浦コミュニケーションセンター専務理事を経て独立。現在は企業教育コンサルタントとして各企業、団体に社員教育研修講師として活躍中。「今の会社だからできるビジネスの愉しみ方」他、著書多数。		
9月コース	テーマ	参加対象者
29日 (水)	商談における総合力強化！ ～実践型プレゼンテーション講座～	若手社員、中堅社員で顧客の意志を汲み取り、 商談力向上を図りたい方々
	講師および講座内容	講座目的
(株)コンサラート コンサルタント 覚張和寿 氏	①なぜ今、商談交渉力が求められるのか ②プレゼンテーションの準備とプランニング ③プレゼンテーション時における基本ポイント ④ビジュアル・プレゼンテーションの実践 ⑤商談力、さらなる向上のために	商談の席で明確な意志を伝えるため、 話の展開・話し方・ニーズの捉え方・見せ方を 身につけて頂く実践講座
講師略歴:昭和38年生まれ、神奈川県出身。国学院大学卒業。昭和62年エスエス製薬株式会社入社。平成6年に第一製薬株式会社へ移り、ヘルスケア営業部として営業実績を上げる。平成19年2月経営コンサルタントとして独立開業。平成20年7月中小企業診断士資格を習得し、現在に至る。現在、横浜市委託起業・経営支援プロジェクト「横浜ベンチャーポート」専門アドバイザー等をつとめている。		
10月コース	テーマ	参加対象者
28日 (木)	ピンチをチャンスに転換！ ～クレーム対応力強化セミナー～	日ごろ、営業や接客担当などでクレーム処理に 直面している方々
	講師および講座内容	講座目的
ライトパートナーズ&コンサルティング(株) コンサルタント 花田恵美 氏	①クレームの種類と原因を分析する ②身近な事例に学ぶ ③対応のポイントはこれだ ④事後の処理と再発防止の徹底 ⑤クレームのお客様をファンにしておこう	クレーム発生時の解決策と防止策、そして クレーム顧客を生涯顧客(ロイヤルカスタマー)に してしまう、真心のクレーム解決術講座
講師略歴:1954年大阪府生まれ、1975年金蘭短期大学英文科卒業。1975年大正海上(現三井住友海上)火災保険入社。1989年株式会社タクトアンドアクト教育インストラクター登録、2003年独立オフィスフロラ主宰。2009年ライトパートナーズ パートナーコンサルタント。主に新入社員研修、新入社員フォローアップ研修、接客対応研修、中堅社員研修などを得意とし、「自分を磨くマナー術完全奥義」他著書多数。		
11月コース	テーマ	参加対象者
17日 (水)	部下に信頼される管理者・上司になるための ～管理者育成セミナー～	人と組織(チーム)のマネジメントのあり方 について学びたいチームリーダー、幹部社員の方々
	講師および講座内容	講座目的
村井経営労務サポート代表 村井健一 氏	①強い組織の共通点とは？ ②中堅リーダーの役割とマネジメントの原理原則 ③部下のやる気に火をつけよう ④コーチングスキルを部下育成に活かす ⑤なぜ信頼づくりが必要なのか？	中小企業が勝ち残っていくために必要な人材育成、 その中でも将来の核となる管理者の育成は 不可欠です。リーダーシップと組織のマネジメント を習得してもらいます。
講師略歴:中小企業診断士・社会保険労務士。昭和45年生まれ。平成11年茨城県古河市に移転。平成6年専修大学卒業後、外食大手企業での勤務を経て都内コンサルティング会社でのセミナー講師としての実務を経て独立開業、現在に至る。主に北関東地区の商工団体にて経営革新塾・創業塾・経営管理者研修など多数のセミナー講師をつとめ、多くの中小企業の「組織づくり」「人づくり」に携わっている。		