

みずほセミナーご案内

自ら学び、自ら考え、自ら変わる参加型の研修です

今こそ レベルアップ! 『自律的』な仕事に必須の4つの力

「対人力」「対課題力」「対組織力」「対自己力」の4つの力を軸に、具体的な行動と自己成長へとつなげます

対象 若手～中堅社員(男性・女性ともにご参加ください)

平成 **29**年**3**月**2**日(木)

10:00～17:00

めまぐるしく変化する経営環境下、社員の一人ひとりに“自ら考え、行動する”自律的な仕事のしかたが求められています。本セミナーでは、自律的な仕事の実現に不可欠の「対人力」「対課題力」「対組織力」「対自己力」の4つの力を軸に、演習・グループワークをまじえ、現状よりワンランク上の仕事ができるよう導きます。また、自律的な仕事を行うために必要な要素を理解し、気づきや具体的な行動に結びつけ、自己成長へとつなげられるようご指導いたします。レベルアップを目指したい若手・中堅社員の方におすすめのセミナーです。(詳しくは裏面をご覧ください)

講師 ▶

(株)オフィスあん 代表取締役
社会保険労務士
人事コンサルタント



松下 直子氏

神戸大学卒業後、江崎グリコ(株)に入社。新規開拓の営業職、報道担当の広報職、人事労務職を歴任。人事部門では、採用、人材育成、人事制度設計、労務管理と幅広く人事業務に携わる。現在は、社会保険労務士、人事コンサルタントとして顧問先の指導にあたる一方、民間企業や自治体からの研修依頼に応え全国を飛び回る。「人事屋」であることを生涯のライフワークと決意、人事部門の交流の場「庵(いおり)」の定期開催や新人社労士の独立支援活動など、幅広く人材育成に携わっている。

[注]「部下育成にもっと自信がつく本」「採用面接で「採ってはいけない人」の見きわめ方」(以上同文館出版)「部下の実力を高める実践OJT」(DVD/PHP研究所)ほか

主催 ▶ みずほ総合研究所

TEL ☎0120(737)132

会場 ▶ 当社セミナールーム

東京都千代田区内幸町1-2-1 日土地内幸町ビル3F
(JR・地下鉄銀座線新橋駅下車5分、都営三田線内幸町駅上)

参加費 ▶

	特別会員	普通会员	非会員
	28,080円	30,240円	34,560円
うち消費税	2,080円	2,240円	2,560円

★1社3名以上ご参加の場合は1名につき2,160円の割引をいたします。
(昼食代、テキスト代を含みます。不参加の場合も返戻はいたしません。)

お申込みはホームページからどうぞ セミナー最新情報もご覧いただけます

<http://www.mizuhosemi.com>

みずほセミナー

検索

郵便でのお申込みは

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1
みずほ総合研究所 人材育成事業部(セミナー担当)

FAXでのお申込みは ☎0120(737)219

No.28-1441 「今こそレベルアップ! 『自律的』な仕事に必須の4つの力」参加申込書 (29.3.2)

住所	〒		TEL	-----				
会社名	(フリガナ)		FAX	-----				
			お客さま番号					
参加者	所属	役職	氏名	年齢満才				
			(フリガナ)					
参加者	所属	役職	氏名	年齢満才				
			(フリガナ)					
派遣責任者名	所属	役職	氏名					
請求書送付先	所属	役職	氏名					
連絡事項								

※ご記入いただいた個人情報の利用目的、事前のご質問、ご参加要領に関しては裏面をご覧ください。

(Web用)

※同業の方のご参加はご遠慮ください。

講 義 内 容

1 ワンランク上の仕事で、職場に不可欠な存在になろう！

- (1) なぜ今、「自ら考え、行動する」自律型社員が求められるのか
- (2) 仕事のレベルアップに必須の力とは

2 【対人力における自律のために】何を聴いて、何をどう伝えればいいのか

- (1) 職場におけるコミュニケーションの実態
- (2) 自律的なコミュニケーションの取り方【診断】
- (3) 相手の信頼を得る聴き方【ロールプレイング】
- (4) ワンランク上の「訊き方」と、自他を否定しない伝え方【演習】

3 【対課題力における自律のために】どうすれば主体的に業務課題を解決できるのか

- (1) 論理的思考による課題解決の基本ステップと勘所
- (2) 課題解決における創造性の発揮【演習】
- (3) 自律的な課題解決を為し得るために【事例】
- (4) 職場レベルの課題解決のために共有すべきもの【演習】

4 【対組織力における自律のために】若手・中堅の立場でもチームを動かし、成果をあげるには

- (1) 組織の中で自律的に仕事をする為のポイント【教育ゲーム】
- (2) 組織成立の3つの条件
- (3) 「報・連・相」上手で、フォロワーシップを發揮しよう
- (4) 自律的な後輩を育成するコツ【事例】

5 【対自己力における自律のために】誰のものでもない、自分の人生を豊かにする方法

- (1) 自律的にキャリアをデザインするために【演習】
- (2) 自律的な時間の使い方【演習】
- (3) 自律的な人＝人間力のある人であるために

※本セミナーでは名札を準備させていただきますのでご了承ください。

◆本セミナーと併せて、上司・先輩の方におすすめです◆

OJTを実施する側である上司・先輩社員の方ご自身のスキルアップには、「新人・若手を自律型社員に変える『職場での教え方、育て方』」

講師：松下直子氏 を開催いたします。

開催日程

【東京】平成29年4月19日（水）

【大阪】平成29年4月25日（火）

上司と部下の方とで双方のセミナーをそれぞれご受講いただくと、内容が共有できてより効果的です。

※詳細は当該セミナーのパンフレット、およびホームページをご覧ください。

みずほセミナーご案内

今年の新人を育成しなければならぬ先輩・上司に最適です

新人・若手を自律型社員に変える『職場での教え方、育て方』

何を、どう教える？ どう関わる？ 必要な心構えから実際の教え方のコツを、事例・実習を通じて学びます

講師：経験豊富な新人・若手育成担当、メンター実務、先輩・部下を持つ7人のOJT

平成29年4月19日（水）
10:00～17:00

大阪では4月25日（火）に開催いたします。

新人社員・若手社員の成長は、職場での指導のあり方、育て方に大きく左右されます。職場の先輩、上司は指導者やヘルプ役ではなく、新人社員のそばで寄り、必要な時には手を貸すサポート役であることが大切です。とはいえ、何を、どのように教え、指導したらいいのでしょうか？本セミナーでは、先輩・上司の新人・若手を自律的な人材に育てるうえで必要な心構えややるべき後継行動を知識として習得するだけでなく、最新の新人社員・若手社員の特性をもとめた実際の教え方のコツ、職場での人間関係の効果的な関わり方やOJTでの人材育成のコツを、実習等を通じて体験していただきます。（詳しくは裏紙をご覧ください）

講師 ▶ 松下直子氏
株式会社みずほ 代表取締役
経営戦略推進部長
人事コンサルタント

主 催 ▶ みずほ総合研究所
TEL: 03-2017-7713

会 場 ▶ 当社セミナールーム
東京都千代田区千代田1-2-1 都立地下鉄千代田駅ビル3F
(JR・地下鉄千代田線千代田下車5分、都営三田線千代田駅上)

参加費 ▶

	特別価格	普通価格	定 金 額
1名	28,080円	30,240円	34,560円
2名	2,080円	2,240円	2,560円

★1名以上お申し込みの場合は、お申し込みの人数に1名追加いたします。
（昼食代、テキスト料を含まず、不参加の場合は返金いたしません。）

※プログラムの無断転用は
お断りいたします。

内容等に関するお問い合わせ先 TEL 03 (3591) 7819

ご質問にお答えします

- ・事前にご質問がございましたら、下欄にご記入ください。当日講師よりお答えいたします。
- ・セミナー終了後のご質問・ご相談には、後日ご回答いたします。

ご参加要領

- ① ホームページから簡単にお申込みができますので、是非ご利用ください。
書面にてお申込みの場合は表面申込書にご記入の上、当研究所あて郵便またはファクシミリでご送付ください。折り返し、参加証と請求書をお送りします。
- ② ご参加費につきましてはセミナーの3営業日前までに下記の口座にお振込みください。
なお領収書の発行は省略させていただきます。
みずほ銀行 東京営業部 普通預金 No. 2035802 ミズホソウゴウケンキウシヨ (カ)
- ③ 満員等によりお席をご用意できない場合は電話でご連絡申し上げます。
- ④ お取消の場合は開催日の前営業日17時までに電話にてご連絡ください。参加費は全額返戻いたします。（なお、ご連絡が無かった場合はお席をご用意している関係上、お振込み如何にかかわらず参加費全額を申し受けます）
- ⑤ 録音・パソコンのお持込みはご遠慮願います。
- ⑥ 駐車場はございません。車でのお越しはご遠慮ください。
- ⑦ 諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。

みずほ総合研究所

セミナーのご案内はホームページでもご覧いただけます。 <http://www.mizuhosemi.com>

宿泊施設のご案内

セミナーにご参加される方に限り、割引料金で契約ホテルをご紹介します。

個人情報の利用目的

- ① 商品やサービス等のお申込の受付のため。
- ② 商品やサービス等のお取引における管理のため。
- ③ 商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求等を行うため。
- ④ ダイレクトメールの発送等、当社や提携会社等の商品やサービス等に関する各種ご提案・ご案内のため。
- ⑤ その他お客さまとのお取引を適切かつ円滑に履行するため。

