

トライアングル・トラスト

「育てる」支援

2022 社員研修カタログ

I. はじめに	02
トライアングル・トラストとは	
会社概要	
カタログの見方	
II. 社員研修について	02～04
トライアングル・トラスト社員研修の5つのポイント	
社員研修の5つの特徴	
トライアングル・トラストの社員育成	
料金	
実績	
III. 社員研修一覧表	05～07
対面型研修(対象者別)	
オンライン研修(対象者別)	
カテゴリー別社員研修番号早見表	
IV. 社員研修メニュー	08～47
V. 講師紹介	48～51
VI. お問合せ、資料請求について	52
VII. その他	52
VIII. 連絡先	52



I. はじめに

◆ トライアングル・トラストとは

2004年創業時より産学官でのフィールドで人材開発事業を行い、現在は企業様の「**企業の課題解決コンサルティング**」を行っております。

社員研修については、あらゆる業界を対象に実績を積み、企業様に合った**オーダーメイドのプログラム**を設計させて頂いております。研修は、ご担当者様と打ち合わせを丁寧に行い、ご要望に応じて事前調査(アンケートやヒアリング)を行うことで、受講者満足度の高い研修を実現しております。

特徴としては、はじめに研修の受講に向けた**モチベーションアップ**として**キャリア意識形成**を行い、講義に繋げております。また、**体感型研修**を得意としており、ワークショップを取り入れた研修を数多く取り揃えております。

また、弊社代表安田(課題解決コンサルタント)が全体の**トータルプロデューサー**となり、講師専門家、そしてご担当者様と、企業様の課題解決に向けて**チームを組んで**取り組みます。

◆ 会社概要

会社名:株式会社トライアングル・トラスト

役員:代表取締役 安田 真浪

設立:2004年2月3日

資本金:1000万円

所在地:本社:〒460-0002 名古屋市中区丸の内1丁目7-6 丸の内Terrace 803

TEL:052-228-9558 / 0120-706-008

FAX:052-228-9624

取引銀行:三菱UFJ銀行 / 岡崎信用金庫

事業内容:課題解決コンサルティング、社員育成 ほか

関連:なごや栄二丁目新聞社 <https://www.nagoben.jp/>

LEGO®SERIOUS PLAY®特設ページ <https://lsp.triangle-trust.jp/>

◆ カタログの見方

弊社は2004年より企業様の課題解決に向けてコンサルティングを行って参りました。

企業様の様々な課題解決に向けてご要望をお聞きしながら社員研修やコンサルティングでご支援をさせて頂き、現在では**全40研修**を取り扱っております。

★社員研修は、それぞれ「**社員研修番号**」を設けております。

一覧表などにも合わせて記載しておりますので、一覧表から気になる研修番号を下記の「研修メニュー」で詳細をご確認していただける形になっております。

★社員研修は、企業様のご要望をお聞きしながら**オーダーメイドで設計**しております。研修メニューは**基本的プログラム**を掲載しておりますので、ご参考にして頂く**見本**となっております。

II. 社員研修について

◆ トライアングル・トラスト社員研修の5つのポイント

★**体感型**の研修で受講者の**意識を変える**

★企業様のご要望を最大限取り入れた**オーダーメイド研修**を設計

★「**対面型**」「**オンライン**」「**ハイブリッド**」での開催が可能

★**新入社員**、**管理職社員**対象の研修を得意としている

★**モノづくり企業**を中心に、**様々な業界の実績**がある(業界に合った講義を行います)

◆ 社員研修の5つの特徴

1. オーダーメイドプログラムで丁寧に寄り添いながら結果を導きます

弊社は、コンサルティングおよび社員育成研修を実施するにあたり、事前のヒアリングとお打ち合わせを大切にしております。はじめに経営者様またはご担当者様の考えを伺い、現在の状況の把握と、目的の擦り合わせを行います。必要に応じて事前に社員様の個別ヒアリングも行います。そして、企業様のニーズに合ったプログラムをカスタマイズし、オーダーメイドプログラムを設計いたします。以上より、より高い効果を目指します。

2. チームを組んで

代表安田がプロデューサーとなり、ご担当者様、そして講師がチームを組んで人材育成に取り組みます。ご担当者様とは、ご協力を頂きながら、弊社と講師とでより効果的なプログラムの設計と検証等を行っております。現在弊社に在籍している講師は15名です。講師は全員、企業で働き活躍してきた経験(成功や失敗)や実績をもとに、生きた教育を行っております。人材育成への熱い思いをもって取り組んでいます。

3. 丁寧なサポートとアフターフォロー

弊社は、企業様への丁寧なサポートと、寄り添いを大切にしています。ご担当者様のご要望に、柔軟に対応いたします。社員育成研修の実施後は、やって終わりではなく、その後の定着に向けて、検証と効果測定を基にご担当者様と意見交換をしながら、フォローアップを行います。

4. 幅広い実績と人脈・ネットワーク

創業当初より国(経産省、厚労省、文科省)の各種課題解決の為に事業を行ってまいりました。そのため、産学官に広くネットワークを持っております。人材問題(採用、育成、定着など)、新規事業(創業、経営革新など)、営業支援(販路開拓、新規事業など)を行って参りました。業界は当初よりモノづくり業界(建設業、建設関連業界、製造業など)を中心とし、企業規模は大手企業から中小企業まで幅広くご支援させて頂いております。各企業が抱える様々なご要望にお応えするため、これまでの実績を活かして取り組んでいます。

5. 自律化へのサポート

営業力の向上や平準化、また会社や業界、働く事への意識形成などを目的とする企業様で、最初にお試し研修でご体験いただき、その後、回数物での実施を行いました。さらに複数年での開催をするなど自律化までの長いスパンでのご支援をさせて頂いております。

◆ トライアングル・トラストの社員育成

対象: 内定者、新入社員、2~5年目社員、リーダー社員、管理職社員(課長・係長)、営業社員、シニア社員、経営者

開催: 1社単独での開催(同業他社の合同開催の実績有)

特徴: ワークショップ・ロールプレイングなどを取り入れた体感型を得意としており、体感することによって意識を変えようという点を大切にしております。

「人材開発の4ステップ」と「キャリア開発分類」

第1ステップ: マインドセット「キャリア意識形成」

社員育成の基本・土台となる意識形成を行います。これまでの自分を振り返り自己理解をする事で、自分の役割や目標を再確認します。対象者別にテーマを設定し、講義とワークショップで仕事への動機付けや会社への帰属意識向上を図ることで主体的な行動を促します。研修のはじめに行うことで研修の効果が上がります。

第2ステップ: 基礎力・基礎知識「ビジネス常識」

基本的な基礎力の向上と基本知識の習得を行い、ベースを整えます。
 <分類> 仕事の基礎知識・社会人基礎力(前に踏み出す力・考え抜く力・チームで働く力)

第3ステップ: 実践力「リーダーシップ」

<分類> 問題解決能力・マネジメント(組織運営力)
 <内容> 迅速かつ最善の判断が求められるビジネスの現場において必要である「課題を解決するチームビルディング」について理解し、成果を上げるリーダーとなっていくために必要な問題解決能力とマネジメント能力を高めます。

第4ステップ: 専門知識「業界常識」

<分類> 営業・企画開発・運営管理・実務知識・資格・法律・技術力
 <内容> 技能力自らが所属する業界で業務を遂行するにあたって必要な基礎的な知識を習得します。合わせて、労働安全衛生法や環境関連法についての理解も深めます。それにより、職業人としての業界常識を身につけます。

人材開発の4ステップ		STEP1 マインドセット	STEP2 基礎力・基礎知識	STEP3 実践力	STEP4 専門知識
キャリア開発分類		キャリア意識形成	ビジネス常識	リーダーシップ	業界常識
レベル1(初級)	新入社員	→			
	2~5年目社員	→			
レベル2(中級)	リーダー社員	→			
	管理職	→			

社会人基礎力の養成

弊社の企業理念は「次世代リーダー育成」であり、当事者となる若手社員(新入社員・2～5 年目社員)と、育成を行う管理職社員をターゲットとしています。

その中で、次世代リーダーとなる若手社員は、特に「社会人基礎力」の養成を主眼としています。上記にある人材開発の 4 ステップでの一連の学びを行う中での学びが『次世代リーダー育成』へと繋がって参ります。

社会人基礎力とは

2006 年に経済産業省が提唱した「社会人基礎力」は、『「基礎学力」「専門知識」に加え、今、それらをうまく活用し、「多様な人々とともに仕事を行っていく上で必要な基礎的な能力＝社会人基礎力』と定義しています。

以下の3能力12要素で構成されています。

<前に踏み出す力>(アクション)

一歩前に踏み出し、失敗しても粘り強く取り組む力
…主体性、働きかけ力、実行力

<考え抜く力>(シンキング)

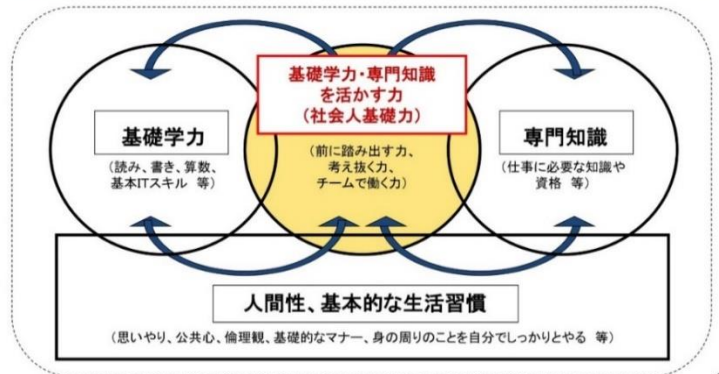
疑問を持ち、考え抜く力
…課題発見力、計画力、想像力

<チームで働く力>(チームワーク)

多様な人々とともに、目標に向けて協力する力
…発信力、傾聴力、柔軟性、状況把握力、規律性、
ストレスコントロール力

今、社会(企業)で求められている力

> 「基礎学力」「専門知識」に加え、今、それらをうまく活用し、「多様な人々とともに仕事を行っていく上で必要な基礎的な能力＝社会人基礎力」が求められている。



◆ 料金

【研修費用】15 名までの場合 3 時間 22 万円(税込)～, 6 時間 33 万円(税込)～

【研修企画運営費】11 万円(税込)～ ※オンラインの場合は金額が異なります(対面での開催よりも低価格設定となっております)

◆ 実績

実績数:創業 2004 年より 1,000 以上実施

業界:

- ・製造メーカー(医薬品、塗料、メーター、音響、歯車、ポンプ、自動車部品、ガラス、食料品ほか)
- ・商社(薬品、電材、住宅設備機器)
- ・販売(自動車、ガス)
- ・研究所
- ・IT 業界
- ・製造業(自動車部品、印刷業)、
- ・建設業
- ・建築業
- ・建設関連(測量事務所、解体業、サイン(看板)業、調査分析、ボーリング)
- ・不動産業
- ・工事業(配管、電気、設備)
- ・自動車整備業
- ・サービス業(旅行業、飲食業、学習塾、派遣会社)
- ・冠婚葬祭業(葬儀、ブライダル、写真、美容、貸衣装、着物)
- ・公共交通機関(鉄道、バス)
- ・金融(銀行、証券会社、投資会社、生命保険、損害保険)
- ・専門(税理士事務所、社会保険労務士事務所、翻訳業、司法書士事務所、土地家屋調査士事務所、行政書士事務所)
- ・医療福祉(病院、調剤薬局、福祉施設)
- ・学校関連(大学、専門学校、短期大学、高校、中学校) など

Ⅲ. 社員研修一覧表

◆ 対面型研修

内定者	新入社員	2～5年目社員	リーダー社員	営業社員	管理職	シニア社員							
キャリア意識形成	12	キャリア意識形成	12	キャリア意識形成	12	キャリア意識形成	12	キャリア意識形成	12	キャリア意識形成	12		
LSP「内定者のチームビルディング」	0	LSP「相互理解でチームビルディング」	2	LSP「自分の仕事を理解する」	6	LSP「自分の仕事を理解する」	6	コミュニケーション力向上研修【基礎編】	8	コミュニケーション力向上研修【基礎編】	8	仕事の基本学び直し（8講座）【指導者編】	17
		社会人意識形成&ビジネスマナー	3	LSP「自分の仕事の役割を把握&チームビルディング」	7	LSP「自分の仕事の役割を把握&チームビルディング」	7	アクシデント対応力向上研修	9	アクシデント対応力向上研修	9	2030SDGsカードゲーム体感型研修	30
		新入社員フォローアップ研修	4	コミュニケーション力向上研修【基礎編】	8	コミュニケーション力向上研修【基礎編】	8	起業家教育プログラム「えんじえるゲーム®」	11	コンプライアンス研修	10	カードゲーム&レゴ®&えんじえる「SDGs実現化研修」	31
		LSP「自分の仕事を理解する」	6	アクシデント対応力向上研修	9	アクシデント対応力向上研修	9	持続化改善研修	13	起業家教育プログラム「えんじえるゲーム®」	11	高齢者社員安全衛生	35
		コミュニケーション力向上研修【基礎編】	8	コンプライアンス研修	10	コンプライアンス研修	10	パワーハラスメント基礎知識研修	16	持続化改善研修	13		
		コンプライアンス研修	10	起業家教育プログラム「えんじえるゲーム®」	11	起業家教育プログラム「えんじえるゲーム®」	11	LSP「自社の問題点を明確にする」	18	コミュニケーション力向上研修【実践編】	14		
		起業家教育プログラム「えんじえるゲーム®」	11	持続化改善研修	13	持続化改善研修	13	体感型パワーハラ研修	20	パワーハラスメント基礎知識研修	16		
		コミュニケーション力向上研修【実践編】	14	コミュニケーション力向上研修【実践編】	14	コミュニケーション力向上研修【実践編】	14	LSP&えんじえる「インノベーション研修」(4講座)	22	仕事の基本学び直し(8講座)【指導者編】	17		
		好感を持たせるビジネスマナー	23 24 25	好感を持たせるビジネスマナー	23 24 25	パワーハラスメント基礎知識研修	16	好感を持たせるビジネスマナー	23 24 25	LSP「自社の問題点を明確にする」	18		
		2030SDGsカードゲーム体感型研修	30	2030SDGsカードゲーム体感型研修	30	仕事の基本学び直し(8講座)【指導者編】	17	営業学び直し(4講座)	26	LSP「チームビルディングで戦える会社づくり」	19		
		カードゲーム&レゴ®&えんじえる「SDGs実現化研修」	31	カードゲーム&レゴ®&えんじえる「SDGs実現化研修」	31	LSP「自社の問題点を明確にする」	18	営業力向上研修(4講座)	28	体感型パワーハラ研修	20		
		安全衛生(製造・建設)	34	安全衛生(製造・建設)	34	LSP「チームビルディングで戦える会社づくり」	19	2030SDGsカードゲーム体感型研修	30	部下育成力向上研修(5講座)	21		
		ドラムサークル研修	36	ドラムサークル研修	36	体感型パワーハラ研修	20	カードゲーム&レゴ®&えんじえる「SDGs実現化研修」	31	LSP&えんじえる「インノベーション研修」(4講座)	22		
						部下育成力向上研修(5講座)	21			営業学び直し(4講座)	26		
						LSP&えんじえる「インノベーション研修」(4講座)	22			営業力向上研修(4講座)	28		
						好感を持たせるビジネスマナー	23 24 25			2030SDGsカードゲーム体感型研修	30		
						営業学び直し(4講座)	26			カードゲーム&レゴ®&えんじえる「SDGs実現化研修」	31		
						営業力向上研修(4講座)	28			DX入門研修	33		
						2030SDGsカードゲーム体感型研修	30			コミュニケーション力向上研修【指導者編】	37		
						カードゲーム&レゴ®&えんじえる「SDGs実現化研修」	31			役職者が身に付けたい「プレゼンカススキルアップ研修」	38		
						DX入門研修	33			職場のメンタルヘルス研修	39		
						コミュニケーション力向上研修【指導者編】	37			管理職集中研修「社内インノベーション」(3講座)	40		
						役職者が身に付けたい「プレゼンカススキルアップ研修」	38						
						管理職集中研修「社内インノベーション」(3講座)	40						

◆ オンライン研修

内定者	新入社員	2～5年目社員	リーダー社員	営業社員	管理職	シニア社員						
キャリア意識形成	12	キャリア意識形成	12	キャリア意識形成	12	キャリア意識形成	12					
LSP「内定者のチームビルディング」	0	仕事の基本（4講座）	1	仕事の基本学び直し（8講座）	5	仕事の基本学び直し（8講座）【指導者編】	17					
	LSP「相互理解でチームビルディング」	2	LSP「自分の仕事を理解する」	6	LSP「自分の仕事を理解する」	6	コミュニケーション力向上研修【基礎編】	8	起業家教育プログラム「えんじえるゲーム®」	11	SDGs入門研修	29
	LSP「自分の仕事を理解する」	6	LSP「自分の仕事の役割を把握&チームビルディング」	7	LSP「自分の仕事の役割を把握&チームビルディング」	7	起業家教育プログラム「えんじえるゲーム®」	11	マネジメント基礎シリーズ（全6種）	15	2030SDGsカードゲーム体感型研修	30
	コミュニケーション力向上研修【基礎編】	8	コミュニケーション力向上研修【基礎編】	8	コミュニケーション力向上研修【基礎編】	8	パワーハラスメント基礎知識研修	16	パワーハラスメント基礎知識研修	16		
	起業家教育プログラム「えんじえるゲーム®」	11	起業家教育プログラム「えんじえるゲーム®」	11	起業家教育プログラム「えんじえるゲーム®」	11	LSP「自社の問題点を明確にする」	18	仕事の基本学び直し（8講座）【指導者編】	17		
	好感を持たせるビジネスマナー	23 24 25	好感を持たせるビジネスマナー	23 24 25	パワーハラスメント基礎知識研修	16	好感を持たせるビジネスマナー	23 24 25	LSP「自社の問題点を明確にする」	18		
	SDGs入門研修	29	SDGs入門研修	29	仕事の基本学び直し（8講座）【指導者編】	17	営業学び直し（4講座）	26	LSP「チームビルディングで戦える会社づくり」	19		
	2030SDGsカードゲーム体感型研修	30	2030SDGsカードゲーム体感型研修	30	LSP「自社の問題点を明確にする」	18	営業実践研修	27	部下育成力向上研修（5講座）	21		
				LSP「チームビルディングで戦える会社づくり」	19	営業力向上研修（4講座）	28	営業学び直し（4講座）	26			
				部下育成力向上研修（5講座）	21	SDGs入門研修	29	営業実践研修	27			
				好感を持たせるビジネスマナー	23 24 25	2030SDGsカードゲーム体感型研修	30	営業力向上研修（4講座）	28			
				営業学び直し（4講座）	26			SDGs入門研修	29			
				営業実践研修	27			2030SDGsカードゲーム体感型研修	30			
				営業力向上研修（4講座）	28			カーボンニュートラル入門研修	32			
				SDGs入門研修	29			コミュニケーション力向上研修【指導者編】	37			
				2030SDGsカードゲーム体感型研修	30			役職者が身に付けた「プレゼンカスキルアップ研修」	38			
				コミュニケーション力向上研修【指導者編】	37			管理職集中研修「社内イノベーション」（3講座）	40			
				役職者が身に付けた「プレゼンカスキルアップ研修」	38							
				管理職集中研修「社内イノベーション」（3講座）	40							

※LSP=レゴ®シリアスプレイ®の技法と専用教材を用いたワークショップ

※数字は、研修番号です。研修メニューの研修名の頭にある番号と繋がっています。

IV. 社員研修メニュー

0 レゴ®シリアスプレイ®「内定者のチームビルディング」

～互いの性格や個性などを理解し、絆をつくる～

研修内容	<p>レゴ®ブロックを使って行うワークショップで、こちらの研修は内定者研修にオススメです。出題されたテーマに対して個々でレゴ®ブロックで形づくり、チームで1人ずつ説明します。そして、聴いていたメンバーは、レゴ®ブロックに質問し、発表者はそれに答えます。受講者同士がお互いの性格や個性などを理解することができ、自然と仲間意識が深まります。また、発表者は質問を受け答える中で、自分自身を見つめなおすことが出来ます。入社前に、同期同士が仲良くなることを目的に研修をご検討されている企業様にオススメです。</p> <p>ポイント</p> <p>レゴ®ブロックというモノを使うことで、リラックスして取り組むことが出来ます。話すことが苦手な人でも思ったことを言葉にして話す満足感を得ることが出来ます。考えを掘り下げていくので、個性や価値観が見えてきます。</p>
研修概要	<p>対象：内定者 受講方法：対面型・オンライン 時間：対面型 4 時間 / オンライン 4 時間 or 100 分 定員：対面型 原則 10 名 (最大 30 名まで) / オンライン 原則 4～10 名 (最大 30 名まで) 教材：レジュメ、レゴ®ブロック</p>
カリキュラム	<p>【4 時間(対面型・オンライン)】</p> <p>① キャリア意識形成</p> <ul style="list-style-type: none">・地域の産業・社会人と学生の違い・会社が求める社員像・キャリアデザイン <p>② レゴ®シリアスプレイ®</p> <ul style="list-style-type: none">・導入(アイスブレイク)・ワークショップの説明・ウォーミングアップ・本ワーク(前半) <p>テーマに対してレゴ®ブロックを使って「つくる→説明する→質問を受け、答える→全体で共有する」を繰り返し行います。</p> <ul style="list-style-type: none">・休憩・本ワーク(後半) <p>③ 振り返り、まとめ</p> <p>【100 分(オンライン)】</p> <ul style="list-style-type: none">・キャリア意識形成・ワークショップの説明・ウォーミングアップ(自己紹介 ほか)・本ワーク <p>テーマに対してレゴ®ブロックを使って「つくる→説明する→質問を受け、答える→全体で共有する」を繰り返し行います。</p> <ul style="list-style-type: none">・振り返り、まとめ <p>《テーマ例》</p> <p>自分が思い描く入社後の姿/子供のころ好きだったこと/今まで一番思い出に残る事/自分の強み/自分が今までに一番頑張った事 etc</p>
講師	<p>木村 彰吾 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター 寺島 義智 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター 安田 真浪 課題解決コンサルタント</p>

<p>研修内容</p>	<p>社会人常識の習得を目的とした研修です。 会社とは何かについての理解から始まり、ビジネスにおけるマナー、報連相、5Sについて学んでいただきます。</p> <p>社会人としての基礎となる知識の習得を行うため、「新入社員研修」「新入社員フォローアップ研修」にオススメです。</p> <p>講義は質疑応答や発表を適度に織り交ぜながら「参加型」で行うことで(チャット機能を使用)、集中力を維持しやすい構成となっております。</p> <p>また、各単元に事例を入れ、丁寧に解説をする為、「知っている」ではなく、実際の現場で「実践できる」研修のプログラムとなっております。</p> <p>ポイント</p> <p>中小企業診断士の講師が設計したビジネス常識4分野の声入りパワーポイントを基に、課題解決コンサルタントが解説いたします。</p> <p>解説は、事前にご担当者様とのヒアリングでお伺いした内容を基に、会社に合った(業界の状況など)内容で設計いたします。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員 受講方法：オンライン 講座：全4講座 時間：90分×4回（合計6時間） 定員：4～30名 教材：レジュメ(パワーポイント)</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>【1】プロとしての心構え 社会人としてのルール、ビジネスパーソンとしてのルールがあり、それらを守ったうえで、自らのルールを律して行動することが求められます。 本講座では、プロとしての仕事を実践できるようになることを目的としています。 ①会社とは何か、組織とは何か / ②仕事と報酬の関係 / ③会社のルールを説明できるようにする ④コンプライアンスを徹底する / ⑤けじめをつける習慣にする</p> <p>【2】ビジネスマナーを身につける 本講座では、ビジネスでの基本的なマナーの意味、意義、目的、内容などを理解し、実践できるようになることを目的としています。 ① 基本のマナー / ② 会話のマナー / ③ 社内のマナー / ④ 社外のマナー / ⑤ 文書のマナー</p> <p>【3】成果を上げる報告・連絡・相談 「報告」「連絡」「相談」が適切に出来ることは、仕事におけるコミュニケーションの基本です。 本講座では、「報告」「連絡」「相談」の重要性を理解して常に実践できるようになることを目的としています。 ①報告・連絡・相談が大事な理由 / ②「報告」のコツ / ③「連絡」のコツ / ④「相談」のコツ ⑤会議の上手な進め方</p> <p>【4】5Sで仕事の効果と効率を上げる 仕事の効果や効率を上げるには、「5S」を活用することが有効です。 本講座では、物や情報を探すムダな時間をなくすための「5S」を習得することを目的としています。テレワーク環境の整備にも有効です。 ①5Sで出来ること / ②「整理」の実践方法 / ③「整頓」の実践方法 / ④「清掃」の実践方法 ⑤5S定着のポイント</p>

<p>研修内容</p>	<p>レゴ®ブロックを使って行うワークショップで、こちらの研修は新入社員研修にオススメです。出題されたテーマに対して個々でレゴ®ブロックで形づくり、チームで1人ずつ説明します。そして、聴いていたメンバーは、レゴ®ブロックに質問し、発表者はそれに答えます。受講者同士がお互いの性格や個性などを理解することができ、自然と仲間意識が深まります。</p> <p>また、発表者は質問を受け答える中で、自分自身を見つめなおすことができます。</p> <p>ポイント</p> <p>レゴ®ブロックというモノを使うことで、リラックスして取り組むことができます。話すことが苦手な人でも思ったことを言葉にして話す満足感を得ることができます。考えを掘り下げていくので、個性や価値観が見えてきます。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員 受講方法：対面型・オンライン 時間：対面型 4 時間 / オンライン 100 分～4 時間 定員：対面型 原則 10 名 (最大 30 名まで) / オンライン 原則 4～10 名 (最大 30 名まで) 教材：レジュメ、レゴ®ブロック</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>【4 時間(対面型・オンライン)】</p> <p>① キャリア意識形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の産業 ・社会人と学生の違い ・会社が求める社員像 ・社会人基礎力診断 <p>② レゴ®シリアスプレイ®</p> <ul style="list-style-type: none"> ・導入(アイスブレイク) ・ワークショップの説明 ・ウォーミングアップ ・本ワーク(前半) <p>テーマに対してレゴ®ブロックを使って「つくる→説明する→質問を受け、答える→全体で共有する」を繰り返していきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・休憩 ・本ワーク(後半) <p>③ 振り返り、まとめ</p> <p>【100 分(オンライン)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャリア意識形成 ・ワークショップの説明 ・ウォーミングアップ(自己紹介 ほか) ・本ワーク <p>テーマに対してレゴ®ブロックを使って「つくる→説明する→質問を受け、答える→全体で共有する」を繰り返していきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・振り返り、まとめ <p>《テーマ例》</p> <p>今まで一番思い出に残る事/自分の強み/自分が今までに一番頑張った事 etc</p>
<p>講師</p>	<p>木村 彰吾 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター 寺島 義智 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター 安田 真浪 課題解決コンサルタント</p>

3 社会人意識形成&ビジネスマナー

～自己理解・他者理解を深め、社会人常識を学ぶ～

研修内容	<p>「会社とは」「働くとは」…を考え、自分自身の見つめ直しと社会人意識形成を行います。そして入社時に起こりうるケーススタディを実践的に学び、ビジネスマナーで「話し方」「電話対応」などを学びます。</p> <p>ポイント</p> <p>★基本理解 研修では、はじめに「自己理解」を深めます。そして、「会社とは」「働くとは」「なぜこの業界を選んだのか」「なぜこの仕事を選んだのか」といった問いに対してその回答を考えるなかで自分自身を見つめ直し、会社入社 of 動機を思い返しながら会社への帰属意識を持たせます。</p> <p>★対応力を実践で学ぶ 実践ワークショップ「どうしますか？」は、体験したことのないさまざまな出来事に対して対応力が弱い新入社員にとって、入社時にありがちな職場での戸惑いとなり得るケーススタディを学びます。特に、年齢の離れた上司や業務での関係者との接し方など不安要素の高いものに対しては、具体的行動を理解します。 それにより、昨今の早期離職の理由の大半である「人間関係」での不安払しょくをします。</p> <p>★実践ビジネスマナー 新入社員が苦手とする「話し方」「電話対応」を実践的に学びます。 「こういうものだ、こうするものだ」という学び方ではなく、「なぜ、そうするのか」といったマナーの理由も押さえながら体感(実践)式で学びます。基本の理解はもちろん、対応力も身に付けます。</p>
研修概要	<p>対象：新入社員 受講方法：対面型 時間：6時間 定員：20名 教材：レジュメ、マナーテキスト</p>
カリキュラム	<p>①社会人意識形成</p> <ul style="list-style-type: none">・社会人の現状と社会人常識・会社とは？働くとは？・会社が求める社員像・社会人になると求められる能力・実践ワークショップ「どうしますか？」 <p>②ビジネスマナー</p> <ul style="list-style-type: none">・ビジネスマナーの意味・笑顔・身だしなみ・挨拶・立ち居振る舞い・就業中のルール・接客対応・電話対応・敬語・クッション言葉・クレーム対応処理 <p>③ビジネスマナー実践</p> <p>④目標設定・3年アクションプラン</p> <p>⑤振り返り・アンケート</p>
講師	<p>安田 真浪 経営コンサルタント 成瀬 ゆうみ ラジオパーソナリティ</p>

4 新入社員フォローアップ研修（4講座）

～キャリア意識形成/レゴ®シリアスプレイ®/コミュニケーション/安全教育・コンプライアンスの4講座～

<p>研修内容</p>	<p>はじめにキャリア意識形成で会社への帰属意識を高めます。 次にレゴ®ブロックを用いたワークショップでは、自己分析から会社での役割を理解します。 そして、コミュニケーションの手法を学びます。 最後にリスクとは何か、コンプライアンスとは何かを学び、コンプライアンスを遵守する大切さを学びます。</p> <p>ポイント</p> <p>研修の目的は「次世代リーダー育成」です。 将来の会社の担い手となる新入社員のみなさんに、業界への意識を深めると共に、自分自身の働き方について再考いただきます。 そして、研修を通じて会社への帰属意識を高め、仲間意識を持ち、会社の一員である自覚を再確認していただきます。 講師4名がそれぞれの研修を担当します。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員 受講方法：対面型 時間：3時間×4回(合計12時間) 定員：20名 教材：レジュメ、携帯電話</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>【1】キャリア意識形成 ～入社後の自分の成長を振り返る～ ①会社とは？働くとは？ ②社会人基礎力 ③多様性について ④グループからチームへ</p> <p>【2】レゴ®シリアスプレイ®技法と専用教材を用いたワークショップ ～会社組織と役割理解～ テーマに対してレゴ®ブロックを使って「つくる→説明する→質問を受け、答える→全体で共有する」を繰り返して行います。 《テーマ例》自己紹介/自分の仕事/職場における自分の役割</p> <p>【3】コミュニケーション ～演劇のプロから学ぶコミュニケーションの仕組み～ ①コミュニケーション基礎 ②コミュニケーショントレーニング</p> <p>【4】安全教育・コンプライアンス ①リスクとは ②コンプライアンスとは ③コンプライアンス憲章(チーム討議および署名) ④労働災害防止</p>
<p>講師</p>	<p>安田 真浪 課題解決コンサルタント 木村 彰吾 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター 松尾 交子 演劇人 伊東 賢一 職長・安全衛生責任者トレーナー</p>

5 仕事の学び直し8講座

～ビジネス常識の基本から応用までを体得する～

<p>研修内容</p>	<p>講座は8講座で編成されており、仕事を行うにあたって大切な仕事の流儀（やり方）の基本知識を体系的に学び直していただきます。</p> <p>2～5年目社員とリーダー社員を対象としており、自分の日頃の業務を振り返り、「出来ていること」「出来ないこと」「苦手とすること」を意識しながら受講いただく事で、仕事のブラッシュアップができます。</p> <p>また、基本を実際に行い、繰り返すことで、良い習慣づくりをしていただきたいと思います。</p> <p>ポイント</p> <p>仕事におけるあいまいな認識を学び直し、正しく理解することで、自分の仕事のやり方や考え方に自信をもっていただきます。</p> <p>中小企業診断士の講師が設計したビジネス常識8分野の声入りパワーポイントを基に、課題解決コンサルタントが解説いたします。</p> <p>解説は、事前にご担当者様とのヒアリングでお伺いした内容を基に、会社に合った（業界の状況など）内容で設計いたします。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：2～5年目社員、リーダー社員、営業社員</p> <p>受講方法：オンライン</p> <p>講座：8講座</p> <p>時間：90分×8回（合計12時間）</p> <p>定員：4～30名</p> <p>教材：レジュメ（パワーポイント）</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>【1】プロとしての心構え</p> <p>社会人としてのルール、ビジネスパーソンとしてのルールがあり、それらを守ったうえで、自らのルールを律して行動することが求められます。本講座では、プロとしての仕事を実践できるようになることを目的としています。</p> <p>①会社とは何か、組織とは何か / ②仕事と報酬の関係 / ③会社のルールを説明できるようにする ④コンプライアンスを徹底する / ⑤けじめをつける習慣にする</p> <p>【2】ビジネスマナーを身につける</p> <p>本講座では、ビジネスでの基本的なマナーの意味、意義、目的、内容などを理解し、実践できるようになることを目的としています。</p> <p>① 基本のマナー / ② 会話のマナー / ③ 社内のマナー / ④ 社外のマナー / ⑤ 文書のマナー</p> <p>【3】成果を上げる報告・連絡・相談</p> <p>「報告」「連絡」「相談」が適切に出来ることは、仕事におけるコミュニケーションの基本です。</p> <p>本講座では、「報告」「連絡」「相談」の重要性を理解して常に実践できるようになることを目的としています。</p> <p>①報告・連絡・相談が大事な理由 / ②「報告」のコツ / ③「連絡」のコツ / ④「相談」のコツ ⑤会議の上手な進め方</p> <p>【4】仕事の進め方</p> <p>仕事で成果を上げるためには、依頼された仕事の意図や内容を的確に把握して実行することが必要です。本講座では、仕事で成果を上げるために必要なポイントを押さえて、実践できるようになることを目的としています。</p> <p>① 仕事で求められるもの / ②聞く技術を磨く / ③具体的に把握する / ④進め方のコツ / ⑤要点をつかむコツ</p> <p>【5】分かりやすく伝える</p> <p>顧客や取引先、または上司に内容を伝えるとき、相手が内容を理解してかつ納得できるようにすることが必要です。本講座では、分かりやすく相手に伝えるコツをつかんで実践できるようになることを目的としています。</p> <p>① 結論とストーリーを大事にする / ② 具体的に伝える / ③ 相手の疑問を解消する ④ 図やグラフの有効活用方法 / ⑤ 分かりやすい文書の書き方</p> <p>【6】段取り上手になる</p> <p>仕事に想定以上に時間がかかったり、同じミスが発生したりするのは、「段取り」ができていないことが要因のひとつです。本講座では、効率的に仕事を進めるための「段取り」の基本を習得することを目的としています。</p> <p>① 仕事の手順を明確にする / ② 全体の流れと関係者を把握する / ③ 結果を出す計画の立て方とチェック方法 / ④ 改善提案の進め方 / ⑤ 段取り上手のコツ</p>

	<p>【7】5Sで仕事の効率と効果を上げる 仕事の効果や効率を上げるには、「5S」を活用することが有効です。本講座では、「5S」の意味、意義、目的、内容などを理解し、実践できるようになることを目的としています。 ①5Sで出来ること / ②「整理」の実践方法 / ③「整頓」の実践方法 / ④「清掃」の実践方法 ⑤5S定着のポイント</p> <p>【8】3年アクションプラン(なりたい自分計画) 講座のまとめと全体の振り返りをして、これから3年間のアクションプランを作成します。 ① まとめ / ② 振り返り / ③ 3年アクションプラン作成</p>
講師	高橋 康友 中小企業診断士 安田 真浪 課題解決コンサルタント

6 レゴ®シリアスプレイ®「自分の仕事を理解する」

～自分の仕事を見つめ直し、なりたい自分への目標設定をする～

研修内容	<p>レゴ®ブロックで自分の仕事を形にしてそれを説明し、質問を受け答える中で、自分の仕事を見つめ直します。</p> <p>担当業務の内容やその意味や意義(社会貢献性)、仕事に対する考え方、顧客への対応の仕方など、今の仕事への取り組む姿勢を見直します。そして、なりたい自分をイメージして、将来への目標設定(3年後アクションプラン)をします。</p> <p>ポイント レゴ®ブロックというモノを使うことで、リラックスして取り組むことが出来ます。話すことが苦手な人でも思ったことを言葉にして話す満足感を得ることが出来ます。</p>
研修概要	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員 受講方法：対面型・オンライン 時間：4時間 定員：原則10名(最大20名まで) 教材：レジュメ、レゴ®ブロック</p>
カリキュラム	<p>① キャリア意識形成 会社とは、働くとは</p> <p>② レゴ®シリアスプレイ®技法と専用教材を用いたワークショップ ・ワークの流れ、概要 ・ワークショップの説明 ・ウォーミングアップ ・本ワーク(前半) テーマに対してレゴ®ブロックを使って「つくる→説明する→質問を受け、答える→全体で共有する」を繰り返していきます。 ・休憩 ・本ワーク(後半)</p> <p>③ 振り返り、まとめ(3年アクションプラン)</p>
講師	木村 彰吾 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター 寺島 義智 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター 安田 真浪 課題解決コンサルタント

7 レゴ®シリアスプレイ®「自分の仕事の役割を把握&チームビルディング」

～自分の仕事の役割を把握し、職場の一員としての目標を定める～

<p>研修内容</p>	<p>自分の仕事を3D化することで、仕事の全体像をつかみ、職場における自分の仕事の役割を把握します。</p> <p>そして、職場において自分がすべきことを理解し、職場のチームメンバーとしての目標を定め、自己成長に向けてさらに一歩を踏み出します。</p> <p>ポイント</p> <p>レゴ®シリアスプレイ®は身構えず、本音で意見交換が出来ます。そして、知らなかった互いの一面を理解しあうことで、互いを理解し合い、チームビルディングを形成します。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：2～5年目社員、リーダー社員</p> <p>受講方法：対面型・オンライン</p> <p>時間：対面型4時間、オンライン140分～4時間</p> <p>定員：対面型 原則10名(最大30名まで)、オンライン 原則4～10名(最大30名まで)</p> <p>教材：レジュメ(パワーポイント)、レゴ®ブロック</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>【4時間(対面型・オンライン)】</p> <p>① キャリア意識形成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会社とは?働くとは? ・社会人基礎力 <p>② レゴ®シリアスプレイ®</p> <ul style="list-style-type: none"> ・導入(アイスブレイク) ・ワークショップの説明 ・ウォーミングアップ ・本ワーク(前半) <p>テーマに対してレゴ®ブロックを使って「つくる→説明する→質問を受け、答える→全体で共有する」を繰り返し行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・休憩 ・本ワーク(後半) <p>③ 振り返り、まとめ</p> <p>【140分(オンライン)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャリア意識形成 ・ワークショップの説明 ・ウォーミングアップ(自己紹介 ほか) ・本ワーク <p>テーマに対してレゴ®ブロックを使って「つくる→説明する→質問を受け、答える→全体で共有する」を繰り返し行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・振り返り、まとめ <p>《テーマ例》</p> <p>自分の仕事/自分の役割/自分の職場</p>
<p>講師</p>	<p>木村 彰吾 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター</p> <p>寺島 義智 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター</p> <p>安田 真浪 課題解決コンサルタント</p>

8 コミュニケーション力向上研修【基礎編】

～劇団を主宰する演劇のプロからコミュニケーションエラーの解決方法を学ぶ～

研修内容	<p>コミュニケーションを理解し、上手くいかない原因と、その解決方法を学ぶ研修です。社員または顧客企業、お客様とのより良い関係性を築くためのポイントを、コミュニケーションの公式（仕組み）や、実践を意識したワークショップから学んでいただきます。また、人間の感情の13段階（感情の高低の推移を示したもの）を理解し、その対応の手法を学びます。</p> <p>ポイント 誰もが苦手とするコミュニケーション。うまくなるためのノウハウを学ぶのではなく、上手くいかない原因を探り、その解決策を理解します。感情を13段階に分け、相手の状況を見て、自分はどの段階で接するとスムーズなコミュニケーションになるのかを体感します。人との接し方に目安が出来ます。納得がいく講義内容から、コミュニケーションに自信が持てるようになります。具体的な手法も学べるので安心です。</p>
研修概要	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、管理職社員（課長・係長）、営業社員 受講方法：対面型・オンライン 時間：3時間 定員：対面型20名、オンライン3組～6組（6～12名） 教材：レジュメ、携帯電話</p>
カリキュラム	<p>① 自己紹介 ② コミュニケーションの4つの方法 ③ コミュニケーションエラーの3つの原因 ④ コミュニケーションの公式を理解する ⑤ コミュニケーショントレーニング ⑥ 感情の13段階「トーンスケール」</p>
講師	松尾 交子 演劇人

9 アクシデント対応力向上研修

～ケーススタディ～

研修内容	<p>途中までの台本をもとに、その後の対応策をチームで話し合い、ロールプレイングで発表します。その発表内容に対して、聞き手が感想を述べ、その内容を基にブラッシュアップを行い、もう一度発表を行います。実践型で行う為、日ごろの業務に生きる内容となります。テーマは企業ご担当者様と相談の上現実にありうる内容とします。</p> <p>ポイント 台本の内容をチームで共有、そこから現状把握をし、問題点を明確にします。（情報共有→現状把握→課題抽出：トレーニング）そしてその解決策をメンバーで出し合い、一本に絞り込み、ストーリーを作成します。（解決策抽出→一本化：トレーニング）ストーリーを実際に演じ（ロールプレイング）、評価、ブラッシュアップ。（実践→評価・状況把握→改善→：トレーニング）以上、一連のワークショップはPDCAトレーニングとなります。</p>
研修概要	<p>対象：2～5年目社員、リーダー社員、管理職社員（課長・係長）、営業社員 受講方法：対面型 時間：3時間 定員：20名 教材：レジュメ、クシデントシート</p>
カリキュラム	<p>① 課題解決の基本の流れを理解する ② 3つのアクシデント(事例)について、その解決方法をグループで話し合い、解決策をロールプレイングで発表する 《テーマ例》 有望株新入社員 A が代行業者を使って退職願を出した / 部長の交代で方針が大幅に変わった / 本社近くの隣人(クレマー)への対処の仕方</p>
講師	安田 真浪 課題解決コンサルタント

10 コンプライアンス研修

～リスクとは何か、コンプライアンスとは何かを学び、遵守する大切さを学ぶ～

<p>研修内容</p>	<p>リスクとは何か、コンプライアンスとは何かを学び、実際にあった外資系企業をはじめとするケーススタディを読み解きながらコンプライアンスを遵守する大切さを学びます。 また、企業不正や不祥事撲滅の対応方法、対策、損失額を知り、そのようなリスクに対応する作業手順書やリスクアセスメントを理解します。 研修の最後には自社のコンプライアンス憲章を作成します。</p> <p>ポイント</p> <p>タイムリーな情報を事例紹介することで、リアリティのある研修となります。自分事にとらえることで、危険予知力が高まります。 コンプライアンス憲章は、C社（製造部門）、N社で活用されたプログラムです。 また、コンプライアンス憲章は常時携帯できるカードサイズのもので、作成を通じて意識形成を深めます。</p> <p>到達目標</p> <p>知識：企業不正や不祥事撲滅の対応 対策・損失額を知る 社会人基礎力：やって良い事と悪い事の判断力・ビジネスとプライベートの違い等すべて その他：朝礼等による日々行動意識</p> <p>関連（背景）</p> <p>法律：会社法、金融商品取引法、消費者保護法、独占禁止法・不正競争防止法、知的財産法、情報管理・個人情報保護法、労働法、税法、環境規制、外国法 施策：「企業倫理」「ブランド」</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、管理職社員（課長・係長） 受講方法：対面型 時間：6時間 定員：20名 教材：レジュメ（パワーポイント）、コンプライアンステストシート、行動規範作成署名</p>
<p>カリキュラム</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① はじめに ② リスクとは ③ コンプライアンスとは ④ 外資系企業のコンプライアンスとは ⑤ コンプライアンス憲章（チーム討議および署名） ⑥ 労働災害防止 ⑦ まとめ・その他 ⑧ 振り返り
<p>講師</p>	<p>伊東 賢一 職長・安全衛生責任者トレーナー</p>

<p>研修内容</p>	<p>自社開発オリジナル教育プログラム「えんじえるゲーム®」は、2006年に経済産業省で「起業家マインドを育成する教育（起業家教育）プログラム」として採択されました。「起業家教育」とは、ゼロからコトを起こし、失敗しても粘り強く取り組み、それを乗り越え、結果を生むまでやりつづける、起業家の様な人材を育成する教育です。</p> <p>プログラムを通じてコミュニケーションや課題解決力など各種能力開発を行ないます。必要とされているが、苦手意識を持つ方が多いと言われていた能力が鍛えられます。</p> <p>そして、「えんじえるゲーム®」はその名前から「天使」を思い浮かべる方もみえますが、ここでの「えんじえる」は「投資家」の意味です。</p> <p>チーム対抗でイノベーションに向けて企画立案を行う</p> <p>チームごとで、テーマに合ったビジネスプランを企画・立案します。</p> <p>チームごとに作成した企画をプレゼンテーションし、発表を聞いているチームはえんじえる（投資家）となって、投資をしていただきます。どのチームが一番資金を多く集めることができるかを競う教育プログラムです。</p> <p>チームで、プランを考え、プレゼンテーションを行なうということを通して、「ひとり」ではなく、「みんな」でひとつのものを創り出す楽しさ（達成感、協力、共感）と難しさ（意見の相違、調整、譲歩）を学んていただきます。そして「自己発見」「自己開発」、「他者理解」から「意思疎通」、さらに「協働意識」をもたらせることを目的とします。</p> <p>体験を通じて、多くの能力が養われ、強化されるプログラムになっております。</p> <p>ポイント</p> <p>ビジネスプラン作成は、バーチャルでのプランではなく、実際に会社が推し進めようとしているテーマを題材とします。</p> <p>「新規事業」「業務改善」「社内課題解決」など、イノベーションに向けて具体的な企画立案に取り組む中で、そのチームでの自分の役割理解やチームで目的達成するために何をすればいいの、チームメンバーと取り組む中で能力開発をし、意思疎通を図り、協働意識が芽生えチームビルディングを創り上げることができます。改善に向けてのPDCAトレーニングとしても非常に有効的なプログラムです。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、管理職社員（課長・係長）、営業社員 受講方法：対面型・オンライン 時間：4時間×4回（合計16時間）または8時間×2回 定員：20名 教材：テキスト、模擬貨幣、模造紙、付箋</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>チームで課題解決のプランを企画 ⇒ 発表準備 ⇒ 発表を行います。 発表者以外はえんじえる（投資家）になって発表を評価し、「評価応援シート」（改善案）を記入します。 全チームが発表した後、「えんじえる」の声（「評価・応援シート」の内容）を基にプランを練り直し再び発表を行います。 この流れを繰り返します（2～3回程）。最後に「最優秀案」を投票で決定します。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 6～10人で、チームを結成する。 ② チーム内での役割を決める。 ③ チームごとに、ビジネスプランを考える。（ブレンストーミング～KJ法） ④ プランが出来たら発表準備をする。 ⑤ 発表ごとに他チームメンバーは全員がえんじえる（投資家）となり、「評価応援シート」に記入、模擬貨幣で投資する。 ⑥ 全チーム発表終了後、えんじえる（投資家）の評価内容を集計し、順位を発表する。（1回目終了） ⑦ 「評価応援シート」内容を基にビジネス・プランを再構築し、2回目の発表準備をする。 ⑧ 2回目の発表、えんじえる投資、全チーム発表後集計し、順位発表。 ⑨ 2回目の「評価応援シート」内容を基にビジネス・プランを再々構築し、3回目の発表準備をする。 ⑩ 3回目の発表、えんじえる投資、全チーム発表後集計し、最終順位を発表する。
<p>講師</p>	<p>安田 真浪 課題解決コンサルタント</p>

12 キャリア意識形成

～社員育成の土台となる意識形成研修～

<p>研修内容</p>	<p>キャリアとは？ 轍（わだち）です。わたくしたちが今まで歩んできた道（軌跡）です。その轍の中に、自分の傾向を見ることが出来、それを知ることによって自分の役割や目標が見えてきます。</p> <p>キャリア意識形成は、このように自分自身と向き合い、納得のいく「自分らしい働き方」を理解した上で、キャリアアップをめざし目標を定め歩き出すことを目的としています。そのベースが、次の3つの理解となります。</p> <p>「自己理解」 「他者理解」 「自社理解」</p> <p>そして、この3つの理解が「働くこと」への動機付けを深め、キャリア開発（自己成長）に繋がっていきます。</p> <p>社員育成の基本・土台となる研修です。</p> <p>キャリア意識形成のテーマ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 会社とは、働くとは？ 何か 2. 組織とは、役割とは？ 3. 自分が働く意味や意義 4. キャリアのたな卸しとキャリアデザイン 5. 仕事のたな卸しと会社理解 6. チーム意識、組織経営 7. リーダーになる、責任と義務 8. 快適な職場づくりと会社貢献 <p>対象者にあわせて、上記1～8テーマを中心に講義とワークショップを行い自己啓発いたします。</p> <p>ポイント</p> <p>入社、昇進、異動など変化や新規事業へのチャレンジなど、「変わる」タイミングで自分自身を見つめ直し、原点回帰します。</p> <p>そのうえで、あらためて自己理解を深め、新たな気持ちでスタートを切ります。</p> <p>モチベーション（動機付け）のプロ講師がアテンドいたします。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、管理職社員（課長・係長）、営業社員、シニア社員</p> <p>受講方法：対面型・オンライン</p> <p>時間：30分～6時間</p> <p>定員：対面型100名、オンライン4～30名</p> <p>教材：レジュメ、社会人基礎力診断シート、たな卸しシートほか</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>《自己理解編》</p> <ol style="list-style-type: none"> ①自己紹介 ②地域ビジネスの現状 ③会社とは、働くとは ④社会人基礎力診断 ⑤キャリア意識形成 <ul style="list-style-type: none"> ・キャリアとは？ ・キャリアのたな卸し ・キャリアデザイン ⑥振り返り <p>《会社理解編》</p> <ol style="list-style-type: none"> ①自己紹介 ②会社とは ③会社のたな卸し ④業界・隣接業界の現状とこれからの動向 ⑤SWOT分析、クロスSWOT ⑥振り返り
<p>講師</p>	<p>安田 真浪 課題解決コンサルタント</p>

13 持続化改善研修

～課題解決 PDCA トレーニング～

<p>研修内容</p>	<p>進行中のプロジェクトの実行結果に対し、PDCAのマネジメントサイクルにおけるチェックとアクション(新たな解決策立案)を行うフォローアップ研修です。</p> <p>①PDCAのマネジメントサイクルを回すこと ②課題解決を根本的かつ多面的に考えること</p> <p>により、環境が変化するなかでも成果を安定的・長期的に上げることができるリーダー育成(キャリア開発)を狙いとしています。</p> <p>ポイント</p> <p>PDCAのマネジメントサイクルは、ややもすると「Pのみ」「PDで終わってしまう」傾向にあります。</p> <p>研修スタイルにすることで、「P」から「A」まで必ず繋げ、また繰り返し実践します。</p> <p>PDCAトレーニングを繰り返し行う中で、課題解決力を含めた能力開発をし、そしてカイゼンする力を養います。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、管理職社員(課長・係長)、営業社員 受講方法：対面型 時間：3時間 定員：30名(オンラインの場合は4～30名) 教材：レジュメ(パワーポイント)</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>【1】成果の検証</p> <p>① アクションプランの実行状況の共有 ② 目標達成レベルの確認</p> <p>【2】問題点の検証</p> <p>① 根本的な要因を捉えていたか ② 他にも要因はないか</p> <p>【3】課題の検証</p> <p>① 目標と現状とのギャップを埋める方向性で設定できていたか ② 根本的な要因を捉えて課題を設定できていたか</p> <p>【4】解決策の検証</p> <p>① 計画した解決策は有効であったか ② 成果につながった理由、つながらなかった理由は何か</p> <p>【5】新たなアクションプランの作成</p> <p>① 新たな打ち手としての解決策を立案する ② 7W2Hで具体的に解決策を考える</p> <p>【6】新たなアクションプランの共有</p> <p>① アクションプランの発表 ② 講評・まとめ</p>
<p>講師</p>	<p>高橋 康友 中小企業診断士</p>

14 コミュニケーション力向上研修【実践編】

～劇団を主宰する演劇のプロから「伝え合う技術」を学ぶ～

研修内容	<p>「コミュニケーション向上力 基礎編」をベースに実践を行い身につけていきます。話すこと、聞くこと、伝えること。様々なシチュエーションを想定してトレーニングします。情報共有、意志の疎通、会社のチームメンバーとして必要な「伝え合う技術」を学びましょう。</p> <p>ポイント</p> <p>人は、コミュニケーションが出来れば出来るほど活き活きし、出来ないと気持ちが落ちていきます。</p> <p>楽にコミュニケーションする基礎から、話す、聞く、動揺しない、話しかける、相手に話させる、話の本題に戻す、気分を害した相手の動揺を処理する、終わらせるなど、コミュニケーションに必要な様々な技術の実践をします。</p> <p>また、相手に上手く対応できるトレーニングも行えます。</p>
研修概要	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、管理職社員（課長・係長）</p> <p>受講方法：対面型</p> <p>時間：3時間</p> <p>定員：20名</p> <p>教材：レジュメ、携帯電話</p>
カリキュラム	<ol style="list-style-type: none"> ① 楽にそこにいれる ② 話す、聞く ③ 動揺しないで話す ④ 相手に話させる ⑤ 初めての人に話しかける ⑥ 会話をコントロールする ⑦ 感情のトーンスケールを使っての実践
講師	松尾 交子 演劇人

15 マネジメント基礎シリーズ(全6種)

経営/営業・開発/人材育成/組織/財務/イノベーション

～経営の基本知識を理解する～

研修内容	<p>管理職（課長・係長）のみなさまが、経営者マインドを持って業務を行うために「経営全般に関する基本的知識」を学ぶ研修です。</p> <p>経営に必要な知識を学ぶことで、トータルマネジメント力の向上をめざします。</p> <p>講座は「経営」「営業・開発」「人材育成」「組織」「財務」「イノベーション」の全6種をご用意しております。</p> <p>こちらからご希望の講座をお選びいただきご受講いただけます。</p> <p>ポイント</p> <p>公式を理解するのではなく、しくみの理解や考え方、捉え方を学びます。</p> <p>なぜそのようにするのか、なぜそれが必要なのか、どうしてそうなのか、そのような背景や成り立ちなどを含めて理解できると応用力や対応力がさらに身につきます。</p> <p>6種の講座は、それぞれ4単元ずつで構成されています。</p> <p>弊社の専門家講師である高橋康友（中小企業診断士）の各講座オリジナル声入りパワーポイントに、弊社代表安田真浪（課題解決コンサルタント）が解説を加えて行います。</p> <p>解説は、事前にご担当者様とのヒアリングでお伺いした内容を基に企業様に合った（業界の状況など）内容で設計いたします。</p> <p>講義は、Q&Aを織り交ぜて進行し、参加型で行います。</p>
研修概要	<p>対象：管理職社員（課長・係長）</p> <p>受講方法：オンライン</p> <p>講座：全6種（各講座は4単元で構成されています）</p> <p>時間：90分×4（単元）/講座</p> <p>定員：2～6名（少人数をおすすめしています）</p> <p>教材：レジュメ（パワーポイント）</p>

《経営》

■経営 ①「経営革新（企業戦略）」

企業戦略を立てるプロセスと必要な要素について学びます。

市場の変化に対応し、自社の事業構造・組織構造を変えて高付加価値経営をするために必要なことを習得します。

- ① 事業の経営 / ② 経営革新 / ③ 特色を出す / ④ 市場で優位に立つ

■経営 ②「差別化戦略（事業戦略）」

事業戦略を立てるプロセスと必要な要素について学びます。

たとえ需要が減少しても自社の受注は維持できるようにする、差別化戦略策定に必要なことを習得します。

- ① 顧客ニーズをつかむ / ② 自社の商品・サービスから強みを見つける / ③ 世の中や市場の動きをつかむ / ④ わが社の事業を定義する

■経営 ③「経営資源の強化」

差別化を図るには経営資源の充実が必要不可欠です。

自社の経営資源の現状を把握し、「強み」を磨くとともに「弱み」を克服するために必要なことを習得します。

- ① 経営資源とは / ② 会社の機能を強化する / ③ 経営計画の重要性 / ④ 経営課題を明確にする

■経営 ④「事業承継」

事業を続けていくにあたり、経営者から後継者へバトンタッチする『事業承継』は企業にとって大事な節目です。『事業承継』をピンチでなくチャンスとするために必要なことを習得します。

- ① 経営理念を自らの使命感とする / ② 事業承継の課題を理解する / ③ 新しい体制へ移行する
④ 次世代への事業承継に向けて

《営業・開発》

■営業・開発 ①「既存顧客の深耕」

既存顧客(層)との信頼関係は自社にとって大切な財産であるとともに収益源です。

既存顧客との取引深耕を図るために必要なことを習得します。

- ① 顧客を理解する(好み、不満、評価、買い方) / ② 接点を増やす / ③ 素早い対応力を強化する
④ 提案営業、そして新しい営業スタイルの確立を考える

■営業・開発 ②「新規顧客の開拓」

新しいお客様を開拓することは企業にとってエネルギー源となります。

将来の重要な顧客となる新規顧客開拓を成功させるために必要なことを習得します。

- ① ターゲット層を絞り込む / ② 独自商品・サービスでアプローチする / ③ 新規顧客開拓から重要顧客を創造する組織をつくる / ④ 営業活動を標準化する

■営業・開発 ③「マーケティング」

差別化戦略を実現させるためには、市場(マーケット)での活動の具体策が必要です。

他社に半歩先駆けるマーケティング戦略を立てるために必要なことを習得します。

- ① ターゲットマーケティングの考え方を活かす / ② 商品・サービス戦略を立てる / ③ 収益モデルを再構築する / ④ 情報発信を強化する

■営業・開発 ④「新規商品 新規事業開発」

市場の変化に対応していくためには、新たな商品や事業を開発することが必要です。

今後どのように商品・サービス展開や事業展開していくべきかを考えるために必要なことを習得します。

- ① 多角化の考え方 / ②「目に見えない強み」を活かす経営 / ③ 事業の経済性を考える / ④ 新規商品開発の進め方

《人材育成》

■人材育成 ①「能力開発」

社員の能力開発を行う目的、開発が必要な能力、教育方法について学びます。

- ① キャリアの形成 / ② ビジネスパーソンに求められる能力 / ③ 教育体系と教育方法 / ④ 指導者の役割

■人材育成 ②「仕事のコミュニケーション」

人材育成に必要なコミュニケーションの基本知識や留意点を学びます。

- ① 指示と報告・連絡・相談 / ② ミーティングの進め方 / ③ 日常の接し方 / ④ 働きやすい職場環境づくり

■人材育成 ③「部下指導」

部下を指導するにあたって必要な基本知識や留意点を学びます。

- ① 目標管理の基本 / ② 動機づけの考え方 / ③ リーダーシップのあり方 / ④ コーチングの活用

■人材育成 ④「人事労務管理」

組織が社員の働き方を管理するにあたって必要な基本知識を学びます。

- ① 労働基準法の順守 / ② 働き方改革の本質 / ③ 人事制度の基本 / ④ 人事評価のポイント

《組織》

■組織 ①「組織構造と 組織文化」

組織構造と組織文化のあり方を理解し、組織づくりに必要なことを習得します。

① 組織の原則 / ② 組織形態 / ③ 組織文化 / ④ 7S の活用

■組織 ②「属人的強みの 組織資産化」

属人的(専門的な職能を持つ人材)となっている強みを組織としての強みに進化させるために必要なことを習得します。

①「目に見えない強み」の活用 / ② 組織の改革方法 / ③ 数値目標の設定 / ④ 属人的な強みを組織の強みとするコミュニケーション

■組織 ③「仕組みづくり」

企業の安定的成長を創出する仕組みをつくるために必要なことを習得します。

① 人材育成の仕組みづくり / ② 業務効率化の仕組みづくり / ③ 情報共有の仕組みづくり
④ 意思決定の仕組みづくり

■組織 ④「外部との連携」

外部資源(外注先)を有効活用して競争優位性を確立するために必要なことを習得します。

① 外注政策・アウトソーシング活用 / ② 同業者連携 / ③ 異業種連携 / ④ 支援施策活用

《財務》

■財務 ①「収益性・安全性」

健全な財務体質とすることは、事業経営を継続していくために必要不可欠です。

経営の収益性、安全性、そして効率性を高めるために必要なことを習得します。

① 損益計算書と貸借対照表を分析する / ② 収益性を向上させる / ③ 安全性を向上させる
④ 効率性を向上させる

■財務 ②「キャッシュフロー」

健全な財務体質とすることは、事業経営を継続していくために必要不可欠です。

キャッシュフロー経営に必要なことを習得します。

① フリーキャッシュフロー / ② 営業キャッシュフロー / ③ 投資キャッシュフロー / ④ 財務キャッシュフロー

■財務 ③「投資」

健全な財務体質とすることは、事業経営を継続していくために必要不可欠です。

設備などの投資を計画的に実行するために必要なことを習得します。

① 設備の生産性を向上させる / ② 減価償却費の考え方 / ③ 投資の判断方法 / ④ M&A の活用

■財務 ④「労働生産性」

健全な財務体質とすることは、事業経営を継続していくために必要不可欠です。

人的資源(従業員)を活用して労働生産性を向上させるために必要なことを習得します。

① 「人」の生産性を向上させる / ② 「人」の生み出す付加価値を高める / ③ 人件費の構成を考える
④ 人件費計画を立てる

《イノベーション》

■イノベーション ①「事業戦略」

イノベーションを実現させる戦略の策定に必要な要素を学びます。

① イノベーション / ② マーケティング / ③ 経営環境分析 / ④ 差別化戦略

■イノベーション ②「財務」

収支シミュレーションなど、ビジネスプランの実現可能性や収益性を高めるために必要な財務知識を学びます。

① 収支シミュレーション / ② 損益分岐点分析 / ③ キャッシュフロー / ④ 投資判断

■イノベーション ③「課題解決」

課題解決に必要な論理的思考法を習得するとともに、課題解決のプロセスを学びます。

① 論理的思考法 / ② 問題の構造化 / ③ 課題の設定 / ④ 解決策の立案

■イノベーション ④「ビジネスプランの書き方」

ビジネスプランの構成要素を理解するとともに、説得力があり、かつ分かりやすいビジネスプランの作成方法を学びます。

① 提案に必要な要素 / ② 説得力のある提案 / ③ 分かりやすく伝える / ④ ビジネスプラン作成手順

講師

高橋 康友 中小企業診断士
安田 真浪 課題解決コンサルタント

パワーハラスメント基礎知識研修

～ハラスメントの基礎知識を習得する。事例を通じて職場で発生しうるハラスメントを認識し、ハラスメント防止への意識を高める～

<p>研修内容</p>	<p>2020年6月1日パワハラ防止法が施行されました。パワハラ の定義を行なわれ、防止のための「雇用管理上の措置」が大企業に義務化されました。2022年4月1日からはいよいよ中小企業も義務化が適用されます。講義では、何がパワーハラスメントにあたるのか、まずはその定義を理解し、次にパワーハラスメントにあたる6つの行為類型(タイプ)を学びます。そして自分の行動がパワーハラスメントにあたっていないのかチェックを行い、次にパワーハラスメントのリスクと対応方法を学びます。正しいパワーハラスメントの知識をまずはリーダー社員様および幹部社員様が身に付け、明るい職場づくりを目指します。まずは、経営層がパワーハラスメントについての正しい基本知識を得て、会社としての方針を定めることが第一歩です。会社のトップは、「トップメッセージ」として、会社としてのパワハラに対する方針を全社員に周知徹底します。そして、社員にパワーハラスメントに対する教育を実施し、パワハラを発生させない、魅力的な職場づくりをめざします。</p> <p>ポイント</p> <p>職場におけるパワーハラスメントとは何か、その現状を知り、ハラスメントを行った際の行為者として生じる責任を理解します。</p> <p>基本知識、事例紹介、自己チェック、対策等を段階を追ってわかりやすく、丁寧にプログラムが構成されています。</p> <p>事例を通じて職場で発生しうるハラスメントを認識し、ハラスメント防止への意識を高めます。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：リーダー社員、管理職社員(課長・係長)、経営者、営業社員 受講方法：対面型・オンライン 時間：4時間 定員：10～30名 教材：レジュメ(パワーポイント)</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>①「ハラスメント」の定義を理解する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パワーハラスメントの現状 ・なぜ職場のパワーハラスメントが問題なのか? ・職場におけるパワハラとは?(定義) <p>②6つの行為類型を理解する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・身体的な攻撃 ・精神的な攻撃 ・人間関係からの切り離し ・過大な要求 ・過小な要求 ・個の侵害 <p>③パワハラ4段階を理解する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パワハラ4段階 ・こんなことはありませんか? <p>④自分のパワハラ傾向を理解する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パワハラ傾向チェック <p>⑤パワハラで生じるリスクを理解する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パワハラで生じるリスク ・損害賠償を要求される根拠 ・裁判事例 <p>⑥パワハラ対応方法を理解する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パワハラに関する懲戒規程 ・パワハラを発生を予防するために
<p>講師</p>	<p>安江 美和子 社会保険労務士</p>

<p>研修内容</p>	<p>講座は8講座で編成されており、仕事を行うにあたって大切な仕事の流儀(やり方)の基本知識を体系的に習得していただきます。</p> <p>管理職(課長・係長)様を対象としており、部下指導に生きる内容となっております。</p> <p>ビジネス常識を8分野に分け、体系的に習得していただきます。</p> <p>ポイント</p> <p>あいまいな認識を学び直し、正しく理解することで、部下の育成に役立てて頂けます。</p> <p>中小企業診断士の講師が設計したビジネス常識 8 分野の声入りパワーポイントを基に、課題解決コンサルタントが解説いたします。</p> <p>解説は、事前にご担当者様とのヒアリングでお伺いした内容を基に、会社に合った(業界の状況など)内容で設計いたします。</p> <p>講義は、Q&A を織り交ぜて進行し、参加型で行います。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：リーダー社員、管理職社員(課長・係長)、シニア社員</p> <p>受講方法：対面型・オンライン</p> <p>講座：全8講座</p> <p>時間：90分×8回(合計12時間)</p> <p>定員：対面型30名、オンライン4～30名</p> <p>教材：レジュメ(パワーポイント)</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>【1】プロとしての心構え</p> <p>社会人としてのルール、ビジネスパーソンとしてのルールを守り、そして、自らのルールを律して行動することが求められます。本講座では、仕事における心構えを理解し、守るべきルールを実践できるようになることを目的としています。</p> <p>① 会社とは何か、組織とは何か / ② 仕事と報酬の関係 / ③ 会社のルールを説明できるようにする / ④ コンプライアンスを徹底する / ⑤ けじめをつける習慣にする</p> <p>【2】ビジネスマナーを身につける</p> <p>ビジネスマナーは、仕事を円滑に進めるための礼儀作法です。本講座では、ビジネスでの基本的なマナーの意味、意義、目的、内容などを理解し、実践できるようになることを目的としています。</p> <p>① 基本のマナー / ② 会話のマナー / ③ 社内のマナー / ④ 社外のマナー / ⑤ 文書のマナー</p> <p>【3】成果を上げる報告・連絡・相談</p> <p>「報告」「連絡」「相談」が適切に出来ることは、仕事におけるコミュニケーションの基本です。本講座では、「報告」「連絡」「相談」の重要性を理解して常に実践できるようになることを目的としています。</p> <p>① 報告・連絡・相談が大事な理由 / ② 「報告」のコツ / ③ 「連絡」のコツ / ④ 「相談」のコツ / ⑤ 会議の上手な進め方</p> <p>【4】仕事の進め方</p> <p>仕事で成果を上げるためには、依頼された仕事の意図や内容を的確に把握して実行することが必要です。本講座では、仕事で成果を上げるために必要なポイントを押さえて実践できるようになることを目的としています。</p> <p>① 仕事で求められるもの / ② 聞く技術を磨く / ③ 具体的に把握する / ④ 進め方のコツ / ⑤ 要点をつかむコツ</p> <p>【5】分かりやすく伝える</p> <p>顧客や取引先、または上司に内容を伝えるとき、相手が内容を理解してかつ納得できるようにすることが必要です。本講座では、分かりやすく相手に伝えるコツをつかんで実践できるようになることを目的としています。</p> <p>① 結論とストーリーを大事にする / ② 具体的に伝える / ③ 相手の疑問を解消する / ④ 図やグラフの有効活用方法 / ⑤ 分かりやすい文書の書き方</p> <p>【6】段取り上手になる</p> <p>仕事に想定以上に時間がかかったり、同じミスが発生したりするのは、「段取り」ができていないことが要因のひとつです。本講座では、効率的に仕事を進めるための「段取り」の基本を習得することを目的としています。</p> <p>① 仕事の手順を明確にする / ② 全体の流れと関係者を把握する / ③ 結果を出す計画の立て方とチェック方法 / ④ 改善提案の進め方 / ⑤ 段取り上手のコツ</p> <p>【7】5Sで仕事の効率と効果を上げる</p>

	<p>仕事の効果や効率を上げるには、「5S」を活用することが有効です。 本講座では、「5S」の意味、意義、目的、内容などを理解し、実践できるようになることを目的としています。 ① 5Sで出来ること / ②「整理」の実践方法 / ③「整頓」の実践方法 / ④「清掃」の実践方法 / ⑤ 5S定着のポイント</p> <p>【8】3年アクションプラン 講座のまとめと全体の振り返りをして、これから3年間のアクションプランを作成します。 ① まとめ / ② 振り返り / ③ 3年アクションプラン作成</p>
講師	<p>高橋 康友 中小企業診断士 安田 真浪 経営コンサルタント</p>

18 レゴ®シリアスプレイ® 「自社の問題点を明確にする」

～自社の問題や課題、気づいていなかった問題点を浮き彫りにする～

研修内容	<p>幹部社員、リーダー社員のみなさまが、レゴ®ブロックを使って自社を形づくる中で、自社の問題や課題、気づいていなかった問題点を浮き彫りにし、参加者で共有します。</p> <p>ポイント 業務を行っている中での問題点の把握は、ときに偏っている場合があります。研修を通してしっかりと腰を据えて自社に向き合います。今まで見えなかった、気づいていなかった問題点が浮き彫りになります。参加者で共有することで、次のステップ(課題解決)への入り口が開きます。 レゴ®ブロックというモノを使うことで、リラックスして取り組むことが出来ます。 尚、レゴ®ブロックを活用したワークショップは、マサチューセッツ工科大学の教育理論「コンストラクショニズム」がベースとなっています。</p>
研修概要	<p>対象：リーダー社員、管理職社員(課長・係長) 受講方法：対面型・オンライン 時間：4時間 定員：対面型 原則10名(最大30名まで)、オンライン 原則4～10名(最大20名まで) 教材：レジュメ(パワーポイント)、レゴ®ブロック</p>
カリキュラム	<p>①キャリア意識形成 会社経営や組織運営で、大切なこと</p> <p>②レゴ®シリアスプレイ®技法と専用教材を用いたワークショップ ・導入(アイスブレイク) ・ワークショップの説明 ・ウォーミングアップ ・本ワーク(前半) テーマに対してレゴ®ブロックを使って「つくる→説明する→質問を受け、答える→全体で共有する」を繰り返していきます。 ・休憩 ・本ワーク(後半)</p> <p>③まとめ</p>
講師	<p>木村 彰吾 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター 寺島 義智 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター 安田 真浪 課題解決コンサルタント</p>

19 レゴ®シリアスプレイ®「チームビルディングで戦える会社づくり」

～リーダー社員、管理職におすすめ！～

<p>研修内容</p>	<p>限られた人数で多様化するお客さまに対応していくためには、社内が1つになりチームとして業務を遂行することが重要です。</p> <p>「チームビルディング」の3原則は、「目的共有」「意思疎通」「協働意識」です。</p> <p>この中でポイントのは、「意思疎通」。「意思疎通」が図られると、自然と「協働意識」が芽生え結果に繋がってきます。</p> <p>レゴ®ブロックでのワークショップは、自己理解・他者理解によって相互理解が出来、「意思疎通」を図る手段として優れています。</p> <p>ポイント</p> <p>レゴ®シリアスプレイ®は身構えず、本音で意見交換が出来ます。そして、知らなかった互いの一面を理解しあうことで、互いを理解し合い、チームビルディングを形成します。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：リーダー社員、管理職社員（課長・係長）</p> <p>受講方法：対面型・オンライン</p> <p>時間：4時間</p> <p>定員：対面型 原則10名（最大30名まで）、オンライン 原則4～10名（最大30名まで）</p> <p>教材：レジュメ（パワーポイント）、レゴ®ブロック</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>① キャリア意識形成 組織経営で、大切なこと</p> <p>② レゴ®シリアスプレイ®技法と専用教材を用いたワークショップ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・導入(アイスブレイク) ・ワークショップの説明 ・ウォーミングアップ ・本ワーク(前半) <p>テーマに対してレゴ®ブロックを使って「つくる→説明する→質問を受け、答える→全体で共有する」を繰り返して行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・休憩 ・本ワーク(後半) <p>③ まとめ</p>
<p>講師</p>	<p>木村 彰吾 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター</p> <p>寺島 義智 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター</p> <p>安田 真浪 課題解決コンサルタント</p>

<p>研修内容</p>	<p>パワハラ防止法 2022年4月1日中小企業が義務化 2020年6月1日パワハラ防止法が施行されました。パワハラの定義を行なわれ、防止のための「雇用管理上の措置」が大企業に義務化されました。 2022年4月1日からはいよいよ中小企業も義務化が適用されます。 講義では、何がパワーハラスメントにあたるのか、まずはその定義を理解し、次にパワーハラスメントにあたる6つの行為類型(タイプ)を学びます。そして自分の行動がパワーハラスメントにあたっていないのかチェックを行い、次にパワーハラスメントのリスクと対応方法を学びます。正しいパワーハラスメントの知識をまずはリーダー社員様および幹部社員様が身に付け、明るい職場づくりを目指します。 まずは、経営層がパワーハラスメントについての正しい基本知識を得て、会社としての方針を定めることが第一歩です。 会社のトップは、「トップメッセージ」として、会社としてのパワハラに対する方針を全社員に周知徹底します。そして、社員にパワーハラスメントに対する教育を実施し、パワハラを発生させない、魅力的な職場づくりをめざします。</p> <p>ポイント</p> <p>まずは何がパワハラにあたるのかを定義と6つの行為類型等から正しく認識し直し、働きやすい職場づくりするには何が必要なのかをおさえます。 そして自分のパワハラ傾向チェックをおこない、次にケーススタディーでパワハラの行為者・被害者・第三者の3役を体感していただきます。 パワハラの潜在的な傾向を把握することが出来、その後の対策を学ぶことが出来ます。 「体感型」で実際の職場を思い浮かべながら自分事として学ぶことで、パワーハラスメント対策への意識が高まります。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：リーダー社員、管理職社員(課長・係長)、営業社員 受講方法：対面型 時間：6時間 定員：20名 教材：レジュメ(パワーポイント)</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>①「ハラスメント」の定義を理解する</p> <p>②6つの行為類型を理解する</p> <p>③パワハラの4段階を理解する</p> <p>④自分のパワハラ傾向を理解する</p> <p>⑤パワハラケーススタディー(演習) ・行為者・被害者・第三者の3役を体感</p> <p>⑥パワハラで生じるリスクを理解する</p> <p>⑦パワハラ対応方法を理解する</p> <p>⑧コミュニケーション基礎(演習) ・コミュニケーション自己チェック ・傾聴 ・良い指導</p> <p>⑨働きやすい職場づくりへ ・パワハラを発生させない職場づくり ・トップメッセージ</p>
<p>講師</p>	<p>安江 美和子 社会保険労務士</p>

<p>研修内容</p>	<p>若手社員をリーダーに育て上げるための基本的な知識を体系的に学び、習得する研修です。</p> <p>学校教育等の社会教育の実情を押さえた上で、企業内教育でのあり方、行うべきことを理解します。</p> <p>実際の部下との接し方や話し方、育成のポイント等を理解し、タイプ別部下育成のポイントを習得します。</p> <p>部下が育つ組織づくりについて学び、トータルでの部下育成力向上をめざします。</p> <p>多様化する若手社員の育成や定着に悩まれている方におすすめです。</p> <p>講座は、5名の講師が各回を担当し、様々な事例紹介をしながら講座を進めていきます。</p> <p>ポイント</p> <p>企業 OBOG の講師が自らの成功と失敗の経験をもとに企業での部下育成のあり方について講義をします。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：リーダー社員、管理職社員（課長・係長）</p> <p>受講方法：対面型・オンライン</p> <p>講座：全5講座</p> <p>時間：4時間×5回（合計20時間）</p> <p>定員：対面型30名、オンライン4～30名</p> <p>教材：レジュメ（パワーポイント）</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>【1】部下育成を理解する</p> <p>現在に至るまでの背景(学校教育や家庭教育などの現状)を理解し、部下育成における問題定義を把握します。</p> <p>① 人材教育の今と背景 / ② 人材育成における問題点 / ③ リーダーとして部下育成をどうすべきか ④ 育成の前に押さえておきたい大切なこと</p> <p>【2】部下との話し方・接し方</p> <p>部下の考え方を理解して、意思疎通を図るための伝え方や話し方を習得するなど、部下との信頼関係を築くための手法を理解します。</p> <p>① 自分を知る、他者を知る / ② お互いを分かり合う / ③ 意思疎通の基礎 / ④ 信頼関係の構築 ⑤ コミュニケーションの弊害とその解決策</p> <p>【3】部下育成のポイント</p> <p>4つのスキル(基礎・技術・対人・問題解決)が必要なことを理解します。</p> <p>シナリオを書いてロールプレイングし、会社・チーム・個人の目標を明確にします。</p> <p>① 4つのスキルを理解する / ② 基礎的スキル / ③ 技術的スキル / ④ 対人スキル / ⑤ 問題解決スキル</p> <p>【4】タイプ別 部下育成方法</p> <p>人材が多様化している現代の理解と部下を知り、部下のタイプに合わせた育成方法を理解します。</p> <p>そして、ロールプレイングなどによって実践手法を習得して育成に繋げていきます。</p> <p>① リーダーに必要な知識(動機づけ・能力開発・コーチングなど) / ② 部下の現状把握(能力・意欲から) ③ 部下の目標設定(部下の行動の量と質) / ④ 部下を動かす(面談の技術など) / ⑤ 部下個別育成アクションプラン作成</p> <p>【5】部下が育つ 組織づくり</p> <p>部下が育つ環境としての「組織」の現状を理解し、目指す組織の姿(目的)を明確にします。</p> <p>そしてそのギャップである「問題点」を把握し、その解決策をプランニングします。</p> <p>① 組織の現状分析 / ② 組織のあるべき姿を描く / ③ 組織のあるべき姿とのギャップを明確にする ④ 課題解決手法を学ぶ / ⑤ 組織づくりアクションプラン作成</p>
<p>講師</p>	<p>安田 真浪 課題解決コンサルタント 松尾 交子 演劇人 伊東 賢一 職長・安全衛生責任者トレーナー 高橋 康友 中小企業診断士 木村 彰吾 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター</p>

<p>研修内容</p>	<p>レゴ&えんじえるは、「SWOT分析 & クロス SWOT」と「レゴ®シリアスプレイ®」と「えんじえるゲーム®」の3つのプログラムを掛け合わせた研修でございます。</p> <p>目的は「イノベーション」です。</p> <p>例えば「業績アップにむけての新規アイデアの発掘」など、企業様の求めるを目標について、チーム対抗で企画立案をいたします。</p> <p>このような企業様におすすめ</p> <p>業績アップのため新規企画を求めている / イノベーションを考えている企業様 / 社員からの斬新なアイデアが欲しい / チームビルディングを形成して組織力強化を行いたい社員のモチベーションをアップさせ、自律的(主体的)に動けるようにしたい / 社員同士でディスカッションをする中で、社会人基礎力(コミュニケーション力、企画力、分析力など)を高めたい</p> <p>ポイント</p> <p>担当者様と事前の打ち合わせを行い、オーダーメイドで中身を企画、設計する為、受講者様から「現場で使える内容」「モチベーションが上がった」「考えさせられた」等の感想を頂き、依頼企業様より結果が出る研修として高評価を頂いています。</p> <p>ブレインストーミング、KJ法などのワークショップ手法も学びながらPDCAトレーニングとなるのが、この研修の特徴です。</p> <p>チーム内での自分の役割が明確になり、自律的(主体的)な行動に繋がり、個々のキャリア開発はもちろん、揺るぎないチームビルディングを創り上げることができます。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：リーダー社員、管理職社員(課長・係長)、営業社員</p> <p>受講方法：対面型</p> <p>講座：全4講座</p> <p>時間：6時間×4回(合計24時間)</p> <p>定員：20名</p> <p>教材：レゴ®ブロック、レジュメ、マジック、模造紙、付箋</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>【1】キャリア意識形成&課題解決トレーニング</p> <p>①会社とは?働くとは?を考える / ②社会人基礎力自己診断 / ③キャリアを振り返り、キャリアデザインを描く / ④リアルロールプレイング(発生した問題の対処方法について、チームで話し合い解決に挑戦するワークショップ体験)</p> <p>【2】自社理解&自社分析 STEP1: 自社理解&自社分析</p> <p>①自社を再確認する:「企業理念」「経営ビジョン」「事業計画」「今期事業目標」「事業戦略」など</p> <p>②会社を理解する:会社シートに記入する。会社の3つの財産とは。</p> <p>③会社の現状理解:研修の目的確認。現在の状況把握。一年後の日本の経済状況の推測。自社の1年後の予想。</p> <p>④業界&隣接業界の動向をみる:業界の動向は?隣接業界の動向は?</p> <p>⑤SWOT分析:会社の現状分析(自社や自社の製品・サービスの強みと弱みを分析し、さらに市場の状況や競合の動きなどを理解する)</p> <p>⑥クロスSWOT分析:事業戦略立案(分析した4項目を掛け合わせ、戦略を練る)</p> <p>【3】問題抽出トレーニング&課題解決実践① STEP2. 考えの共有、STEP3. 企画・立案</p> <p>(1)レゴ®シリアスプレイ®</p> <p>「SWOT分析&クロスSWOT」から分析した内容を基に、レゴ®シリアスプレイ®で意見をまとめ、最終的な企画立案に向けて、チームで考えを一つにまとめる。(例)「今の会社をつくる」</p> <p>現在の姿から会社の特徴をピックアップして、会社の強み弱みを把握するなど。</p> <p>(2)えんじえるゲーム®</p> <p>分析結果をもとに、会社の現状を踏まえて「業績キープ・業績アップ」ために何をすべきかをチームでプラン作成します。</p> <p>①ブレインストーミング / ②アイデア出し / ③KJ法、まとめ(プラン作成) / ④発表準備 / ⑤発表</p> <p>⑥他チームはえんじえる(投資家)になって評価 / ⑦改善案を発表チームに渡す</p> <p>【4】課題解決実践②</p> <p>3で他チームから受け取った「改善案」を参考に、再度プランを練り直し、プランのブラッシュアップを図る。</p> <p>①評価内容をもとに内容の練り直し / ②再発表準備 / ③再発表 / ④他チームはえんじえる(投資家)になって評価 / ⑤再評価内容をもとに内容練り直し / ⑥再再発表準備 / ⑦再再発表</p> <p>⑧他チームはえんじえる(投資家)になって評価 / ⑨最優秀案を投票で決定</p>
<p>講師</p>	<p>木村 彰吾 レゴ®シリアスプレイ®認定ファシリテーター</p> <p>安田 真浪 課題解決コンサルタント</p>

<p>研修内容</p>	<p>接客対応で大切な「話し方」の基本的な知識を体系的に学びます。 女性社員様または若手社員様におすすめの研修です。 顧客、取引先企業に好感を持っていただくために大切なのは、形的なマナーではなく、相手の立場に立って思う「こころ」です。 「視覚」「聴覚」「言語表現」の3つのバランスをポイントに、様々な場面や、あらゆる年代の方への対応を行うにあたって、どなたからも気持ちよく思っていたくための心構えや作法を身に付けます。ワークショップを通じて自分の癖を把握し、それを改善することも目指します。</p> <p>好感を持たせるビジネスマナー研修は全3研修ございます。 ①好感を持たせる「話し方」マナー ②好感を持たせる「電話対応」マナー ③好感を持たせる「接客対応」マナー</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ・言葉のマナー(正しい言葉づかい、職場ではあらたまった言葉を使うなど)を理解する ・言語表現(敬語・クッション言葉・ビジネス用語など)を正しく理解し、使えるようになる ・美声トレーニングで好感が持てる話し方を習得する <p>ポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ★自分に向き合う <ul style="list-style-type: none"> ・言葉そのものの確認をします。 ・メラビアンの実験で無意識表情の改善を行います。(発する言葉と表情の雰囲気があるかのバランスが大切です) ★好感を持たせるビジネスマナー研修(3講座)の共通内容 発声練習 / メラビアンの実験 / 言語表現(敬語) / 聴覚について / 美声トレーニング <p>※共通内容は3講座すべて体験いただきます。繰り返し行う(体感する)ことで、習得度を上げていただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ★講師について 講師は、ラジオパーソナリティで「しゃべり」のプロです。実際に行っているプロのトレーニング方法を学ぶことができます。 また、(財)日本電信電話ユーザー協会主催の「電話対応コンクール」で、愛知県代表となった実績を持っております。
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、営業社員 受講方法：対面型・オンライン 時間：4時間 定員：対面型20名、オンライン6～20名 教材：レジュメ(パワーポイント)、ビジネスマナー冊子、割りばし</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>お客様、取引先のみなさまに好感を持っていただくための「視覚」「聴覚」「言語表現」のポイントを講義と体験で学びます。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 発声練習 2. 講義 【講義1】 ①話し方を学ぶことの意義は？ / ②好感度について「メラビアンの実験」 / ③講義1のまとめ 【講義2】 ①「言語表現」について(言葉のマナー / 敬語 / クッション言葉 / ビジネス用語 / 挨拶 / 発声 / 表情) / ②「聴覚」について / ③自宅でできる美声訓練法 ※プロの技伝授 / ④講義2のまとめ 【講義3】 ①マスク装着時の注意点 / ②好感度の高い声 ※プロの技伝授 / ③指示の受け方・報告の仕方 / ④講義3のまとめ 3. 質疑応答
<p>講師</p>	<p>成瀬 ゆうみ ラジオパーソナリティ</p>

24 好感を持たせる「電話応対」マナー

～ラジオのパーソナリティを務める「喋りのプロ」が行うマナー研修～

<p>研修内容</p>	<p>接客応対で大切な「電話応対」の基本的な知識を体系的に学びます。 女性社員様または若手社員様におすすめの研修です。 顧客、取引先企業に好感を持っていただくために大切なのは、形的なマナーではなく、相手の立場に立って思う「こころ」です。 「視覚」「聴覚」「言語表現」の3つのバランスをポイントに、様々な場面や、あらゆる年代の方への対応を行うにあたって、どなたからも気持ちよく思っていたくための心構えや作法を身に付けます。ワークショップを通じて自分の癖を把握し、それを改善することも目指します。</p> <p>好感を持たせるビジネスマナー研修は全3研修ございます。 ①好感を持たせる「話し方」マナー ②好感を持たせる「電話応対」マナー ③好感を持たせる「接客応対」マナー</p> <p>目的 ・言葉（意味）と声色のギャップに気づき、そのギャップを埋める ・どなたに対しても「謙遜な態度」でお話しをすれば人間関係が構築できる、それが大切であることを理解する</p> <p>ポイント ★改善トレーニング（序章＝対自分） ・声の表情が乏しいことへの気づきをして、改善していきます。 ★好感を持たせるビジネスマナー研修（3講座）の共通内容 発声練習 / メラビアンの実験 / 言語表現（敬語） / 聴覚について / 美声トレーニング ※共通内容は3講座すべて体験いただきます。繰り返し行う（体感する）ことで、習得度を上げていただきます。 ★講師について 講師は、ラジオパーソナリティで「しゃべり」のプロです。実際に行っているプロのトレーニング方法を学ぶことができます。 また、(財)日本電信電話ユーザー協会主催の「電話応対コンクール」で、愛知県代表となった実績を持っております。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、営業社員 受講方法：対面型・オンライン 時間：4時間 定員：対面型20名、オンライン6～20名 教材：レジュメ（パワーポイント）、ビジネスマナー冊子、割りばし、電話機、携帯電話</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>お客様、取引先のみなさまに好感を持っていただく「電話応対」を基本理解から体験演習を通じて学びます。</p> <p>1. 発声練習 2. 講義 【講義1】 ①話し方を学ぶことの意義は？ / ②好感度について「メラビアンの実験」 / ③講義1のまとめ 【講義2】 ①「言語表現」について（言葉のマナー / 敬語 / クッション言葉 / ビジネス用語 / 挨拶 / 美声 / 表情） / ②「聴覚」について / ③電話で微笑を伝える美声訓練法 ※プロの技伝授 / ④講義2のまとめ 【講義3】 「言語表現」について ～実践編～ ※プロの技伝授 ①電話のマナー・ルール かける時 / ②電話のマナー・ルール 受ける時 / ③電話のマナー、ルール 取り次ぐ時 / ④電話のマナー・ルール 携帯電話 / ⑤講義3のまとめ 3. まとめ、質疑応答</p>
<p>講師</p>	<p>成瀬 ゆうみ ラジオパーソナリティ</p>

<p>研修内容</p>	<p>接客対応で大切な「接客対応」の基本的な知識を体系的に学びます。 女性社員様または若手社員様におすすめの研修です。 顧客、取引先企業に好感を持っていただくために大切なのは、形的なマナーではなく、相手の立場に立って思う「ころ」です。 「視覚」「聴覚」「言語表現」の3つのバランスをポイントに、様々な場面や、あらゆる年代の方への対応を行うにあたって、どなたからも気持ちよく思っていたくための心構えや作法を身に付けます。ワークショップを通じて自分の癖を把握し、それを改善することも目指します。</p> <p>好感を持たせるビジネスマナー研修は全3研修ございます。 ①好感を持たせる「話し方」マナー ②好感を持たせる「電話対応」マナー ③好感を持たせる「接客対応」マナー</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平常心の時には微笑を習慣になるように意識する。 ・相手目線での適切な振る舞いと適切な声掛けができるようになる。 ・はきはきと明るくなる。 <p>ポイント</p> <p>★改善トレーニング(序章 = 対自分)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・声の表情が乏しいことへの気づきをして、改善していきます。 ・具体的なやり方を学びます。 <p>★好感を持たせるビジネスマナー研修(3講座)の共通内容 発声練習 / メラビアンの実験 / 言語表現(敬語) / 聴覚について / 美声トレーニング ※共通内容は3講座すべて体験いただきます。繰り返し行う(体感する)ことで、習得度を上げていただきます。</p> <p>★講師について 講師は、ラジオパーソナリティで「しゃべり」のプロです。実際に行っているプロのトレーニング方法を学ぶことができます。 また、(財)日本電信電話ユーザー協会主催の「電話対応コンクール」で、愛知県代表となった実績を持っております。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、営業社員 受講方法：対面型・オンライン 時間：4時間 定員：対面型20名、オンライン6～20名 教材：レジュメ(パワーポイント)、ビジネスマナー冊子、割りばし</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>お客様、取引先のみなさまに好感を持っていただく「接客マナー」「お宅訪問のマナー」などを基本理解から体験演習を通じて学びます。</p> <p>1. 発声練習 2. 講義 【講義1】 ①話し方を学ぶことの意義は？ / ②好感度について「メラビアンの実験」 / ③講義1のまとめ 【講義2】 ①「言語表現」について / ②「聴覚」について / ③美声トレーニングの確認 ※プロの技伝授 / ④講義2のまとめ 【講義3】 ①就業中のルール(指示の受け方・報告の仕方) / ②接客マナー(名刺交換・紹介・席次・お茶の出し方) / ③客先訪問(準備・訪問先の基本マナー) / ④講義3のまとめ 3. まとめ、質疑応答</p>
<p>講師</p>	<p>成瀬 ゆうみ ラジオパーソナリティ</p>

研修内容	<p>売上を上げるために必要な営業の基本知識を体系的に学び、習得します。</p> <p>ポイント</p> <p>営業の流れの基本を学び直しながら、自分の営業を見直します。 自分の中の得意不得意を確認出来、改善すべき点がわかります。また、自社の強み、弱みも理解します。業界での営業のパターンや課題点などを検証します。これから先を見据えて営業のあり方など再考し、改善と今後の営業戦略立てのベースとなります。 講義は、Q&Aを織り交ぜて進行し、参加型で行います。</p>
研修概要	<p>対象：リーダー社員、管理職社員（課長・係長）、営業社員 受講方法：対面型・オンライン 講座：全4講座 時間：90分×4回（合計6時間） 定員：4～30名 教材：レジュメ（パワーポイント）</p>
カリキュラム	<p>【1】営業の心得 営業担当者が成果を上げるために常に心掛けるべき事を学びます。 ① お客様から信頼される / ② お客様を理解する / ③ スピード / ④ 営業マナー / ⑤ 数字に強くなる</p> <p>【2】商談をつくる 実りある商談をつくるために実践すべき事を学びます。 ① 商談の芽を見つける / ② 事前準備する / ③ お客様が知りたい情報を提供する / ④ 提案に必要な情報を収集する / ⑤ オンライン営業の進め方</p> <p>【3】提案力を高める お客様への提案を有効なものとするために実践すべき事を学びます。 ① 課題を見つける / ② 課題解決のストーリーをつくる / ③ お客様との合意を形成する / ④ 事例を教訓にする / ⑤ 新規顧客開拓の進め方</p> <p>【4】成果を上げる 自己管理 成果を上げるために有効な自己管理手法を学びます。 ① 目標と計画の重要性を理解する / ② 優先順位をつける / ③ 行動の量を高める / ④ 行動の質を高める / ⑤ キャッシュフローを管理する</p>
講師	<p>高橋 康友 中小企業診断士 安田 真浪 課題解決コンサルタント</p>

～コロナ禍での心遣い営業で売上キープさらに売上アップをめざす～

研修内容	<p>お客様に好感を持っていただくために必要な具体的な営業手法とそのポイントを実践的に学びます。</p> <p>ポイント</p> <p>お客様の目線に立つことで、多様化する顧客満足に対する考え、行動のポイントが理解出来ます。従来の固定概念から離れて、自社の強みをお客さまにきちんと伝え理解いただくベースづくりを行うことが出来ます。まずは売上キープ、そして売上増をめざします。そのために、すべきことを1つ1つ解説し行動に移すことが、結果的に売上への近道であることを理解します。</p>
研修概要	<p>対象：リーダー社員、管理職社員（課長・係長）、営業社員</p> <p>受講方法：オンライン</p> <p>時間：3時間</p> <p>定員：4～30名</p> <p>教材：レジュメ（パワーポイント）</p>
カリキュラム	<ol style="list-style-type: none"> ① コロナ禍での営業種類と特徴 ② 基本的な営業の流れ、営業方法 ③ 営業の目的は？ ④ 目的達成のためにすべきこと ⑤ コロナ禍での心遣い営業
講師	安田 真浪 課題解決コンサルタント

～営業スタイルを検証し、SWOT分析や営業ロープレでスキルアップを目指す～

研修内容	<p>自分の営業を検証しながら営業スタイルを再構築することを目的とした研修です。はじめに営業の種類とその特徴、基本的な流れを再確認します。そして、今までの営業実績を洗い出し、自分の営業スタイル（ターゲット・営業方法・傾向・特徴）を把握します。次に新規チャネル営業に向けてSWOT分析や企画、営業ロープレなどを行い、実践に向けての準備をいたします。</p> <p>自分の営業スタイルを見直して、新しいジャンルへの営業をチャレンジしたいと考えている方にオススメの研修です。</p> <p>ポイント</p> <p>講師の事例紹介はもちろん他の参加者の発言などから多くの学びを得ることが出来ます。</p> <p>様々な業界を把握している講師が業界での課題点などを指摘し、掘り下げていきます。結果を出すために、結果に繋げるために、何をすればよいのか、どう改善すればよいのかを、具体的なヒントや事例紹介から営業改善へと意識をもたらせます。明日からのスタートをきる大切な講義です。</p>
研修概要	<p>対象：リーダー社員、管理職社員（課長・係長）、営業社員</p> <p>受講方法：対面型・オンライン</p> <p>講座：全4講座</p> <p>時間：4時間×4回（合計16時間）</p> <p>定員：対面型30名、オンライン4～30名</p> <p>教材：レジュメ（パワーポイント）</p>
カリキュラム	<ol style="list-style-type: none"> ① 営業種類と特徴、事例紹介 ② 基本的な営業の流れ、営業方法 ③ 自分の営業スタイルのたな卸し(検証) ④ 営業 SWOT 分析 ⑤ 新規チャネルへの営業企画と営業ロープレ
講師	安田 真浪 課題解決コンサルタント

<p>研修内容</p>	<p>2015年9月の国連サミットで加盟国の全会一致で採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標（SDGs）は、発展途上国だけでなく先進国でも取り組むユニバーサル（普遍的）なものとして日本も積極的に取り組んでいます。</p> <p>実際には、SDGsの取組みについてすでに着手されている企業様もこれから具体的に進めていこうとお考えの企業様もみえると思います。</p> <p>研修説明</p> <p>世界共通言語としてSDGsが急速に広まっています。いち早くその内容を理解し、社業に取り入れ持続可能な経営を目指すための研修です。</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SDGs17の目標の理解 ・SDGsの実践 <p>目標</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SDGsを身近にとらえジブンゴトとして考え行動することができる ・近未来におけるマーケティングの変化について理解する ・社業におけるSDGsの取組みと未来の可能性を考える
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、管理職社員（課長・係長）、営業社員、シニア社員</p> <p>受講方法：オンライン</p> <p>時間：2時間</p> <p>定員：50名（1社単独での開催です）</p> <p>教材：レジュメ（パワーポイント）</p>
<p>カリキュラム</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 持続可能な開発のための2030アジェンダ 前文 SDGs17の目標と169のターゲット 2. 日本の歴史からSDGsを考察する 一万円札に学ぶ 聖徳太子・福沢諭吉・渋沢栄一、高度成長の功罪 3. 身近な社会課題 道徳とルール、SDGs5つのP、SR・企業の取組み 4. これからのあるべき姿 技術・社会・生活のイノベーション 5. まとめ SDGs 行動宣言の発表
<p>講師</p>	<p>清水 一守 一般社団法人SDGs大学 代表理事 英国 CMI サステナビリティ(CSR)プラクショナー</p>

<p>研修内容</p>	<p>SDGsとは、Sustainable Development Goals(持続可能な開発目標)の略称で、2015年9月の「国連持続可能な開発サミット」で採択された、国際社会が協力して目指すゴール(国際目標)です。2030年に向けた17の大きな目標と、それらを達成するための具体的な169のターゲットで構成されています。</p> <p>日本では、2016年から日本政府がSDGsの取組を始めました。その後、経団連が「企業行動憲章」にSDGsを盛り込んだことから、一気に企業に導入されることになりました。行政も全国で「SDGs未来都市」選定し、その地域企業を登録に促すなど、ビジネス界で加速度的に関心・注目が集まっています。</p> <p>しかし、一方で、「話が大きすぎていまいちピンとこない」「企業登録制度には申請したいが、何をしたらいいのかわからない」というお話をよくお聞きします。そのような企業様に本研修はおすすめです。</p> <p>研修では、SDGsとは何か、そしてSDGsの本質をカードゲームを通して理解します。</p> <p>ポイント</p> <p>「モノ」を活用した体感型研修は、通常の座学とは異なり、研修に参加しやすいのが特徴です。また、ワークショップは全員参加型で、受講者同士が交渉したり協力したりしながら行う為、「チームビルディング」「リーダーシップ養成」にも有効です。</p> <p>講師は2030SDGs認定ファシリテーターであるとともに、レゴ®シリアスプレイ®メソッドと教材活用トレーニング修了認定ファシリテーターも取得しているため、ワークショップ後の振り返りではレゴ®シリアスプレイ®を行うことも可能です。(対面型のみ)</p> <p>レゴ®シリアスプレイ®は自分の考えを立体的に伝えることが出来るため、共通理解がしやすいのが特徴です。そのためより深い振り返りを行うことが出来、SDGsの浸透がしやすくなります。</p> <p>2030SDGs カードゲームとは？</p> <p>2030SDGsは、SDGsの17の目標を達成するために、現在から2030年までの道のりをバーチャル(疑似)体験するカードゲームです。体験を通じてSDGsの本質を理解することが出来ます。</p> <p>ゲームはチームに分かれて行い、チーム同士で交渉を行いながら目標達成を目指します。まずはじめに、このワークでの達成を目指す「個人目標」のカードを引き、そして「プロジェクト」と「時間」「お金」のカードが配られます。そして、「お金」と「時間」カードを使って話し合いや交渉をしながら目標達成に向けて「プロジェクト」を行っていきます。</p> <p>さまざまな価値観や違う目標を持つ人々がいる世界で、我々はどうやってSDGsのゴールを実現していくのか・・・身近に感じられず、なかなか向き合えないSDGsについて、ゲームを使いプレイフルに学ぶことができます。気がつけば誰もが熱中してゲームに取組み、その世界で起きる様々な出来事から、一人ひとりが、そして組織が、どうやってSDGsとつながっていくかを気づくきっかけを創造します。</p> <p>ゲームを実施した後に参加者同士で対話することで「なぜSDGsが私たちの世界に必要なのか」、そして「それがあることによってどんな変化や可能性があるのか」を体験的に理解することができます。</p> <p>【オプション】レゴ®シリアスプレイ®で振り返りを深める</p> <p>研修の振り返りでレゴ®シリアスプレイ®の技法を使用する事が可能です。(対面型開催のみ)ご要望にあわせた、専用のワークショップとしての開催となります。お客様の研修目的やニーズを最大限に取り入れ、デザインしたものを提供しています。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、管理職社員(課長・係長)、営業社員、人事担当者、シニア社員</p> <p>受講方法：対面型・オンライン</p> <p>時間：150分(レゴ®シリアスプレイ®付きは180分)</p> <p>定員：5～20名</p> <p>教材：2030SDGsカードゲーム</p>
<p>カリキュラム</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・導入 ・SDGsとは ・ゲームのルール説明 ・2030SDGsカードゲーム実施 ・振り返り オプション]レゴ®シリアスプレイ®で振り返り
<p>講師</p>	<p>清水 一守 一般社団法人SDGs大学 代表理事、英国CMIサステイナビリティ(CSR)プラクショナー</p>

31 カードゲーム&レゴ®&えんじえる「SDGs実現化研修」

～※SDGs 入門研修+2030 SDGs カードゲーム&レゴ®シリアスプレイ®+えんじえるゲーム®で、SDGs「持続可能な開発目標」を企画立案し、実践へ！～

<p>研修内容</p>	<p>2015年9月の国連サミットで加盟国の全会一致で採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標（SDGs）は、発展途上国だけでなく先進国でも取り組むユニバーサル（普遍的）なものとして日本も積極的に取り組んでいます。</p> <p>SDGsは、ビジネスの力で社会問題を解決することを目指す中で、企業価値を向上させイノベーションを図る入口となる「国際目標」です。</p> <p>本研修は、そのためのSDGsの基本知識の理解や、SDGsの17ゴール169ターゲットに対する仲間との考え方の共有、そして目標を具体的な企画案のプランニングまでを行う研修です。</p> <p>3つの研修を組み合わせて設計しております。</p> <p>まずはSDGs入門として、専門家から講義を聞き、次に3つのワークショップを用いて、具体的な企画案のプランニングを行います。ワークショップは、</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 2030SDGs（カードゲーム） 2. レゴ®シリアスプレイ®の技法と専用教材を用いたワークショップ 3. えんじえるゲーム® <p>を行います。オプションとして、実現に向けてのフォローアップも適宜行っております。</p> <p>SDGsの実現化に向けて具体的な企画を設計して行動をはじめたい企業様にオススメの研修でございます。</p> <p>ポイント</p> <p>ワークショップを多く取り入れた研修ですので、受講者皆さんで協力し、体感しながら受講頂けます。</p> <p>SDGsの理解から、プロジェクトのスタートまで、トータル的にサポートさせて頂ける内容となっております。</p> <p>「SDGsとはそもそも何なのか、一から理解したい」「具体的に何をすればいいのかわからない」という企業様の声に対応した研修プログラムです。</p> <p>「持続可能な開発目標」を立案し、達成に向けプロジェクトを進めて行くと共に、プロジェクトを通じて「社員のキャリア開発」および「企業イノベーション」に繋げることを目的としています。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員、リーダー社員、管理職社員（課長・係長）、営業社員、人事担当者、シニア社員</p> <p>受講方法：対面型（ステップ1はオンライン可）</p> <p>時間：18時間</p> <p>定員：5～15名</p> <p>教材：2030 SDGs カードゲーム、レゴ®ブロック、付箋、マジック、模造紙、評価応援シート</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>【ステップ1】SDGs入門研修</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 持続可能な開発のための2030アジェンダ 前文：SDGs17の目標と169のターゲット 2. 日本の歴史からSDGsを考察する：一万円札に学ぶ 聖徳太子・福沢諭吉・渋沢栄一、高度成長の功罪 3. 身近な社会課題：道徳とルール、SDGs5つのP、SR・会社の取組 4. これからあるべき姿：技術・社会・生活のイノベーション 5. まとめ：SDGs 行動宣言の発表 <p>【ステップ2】2030 SDGs カードゲーム&レゴ®シリアスプレイ®</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. はじめに 2. SDGsとは 3. ゲームのルール説明 4. 2030 SDGs カードゲーム実施 5. 振り返りとSDGsの理解 ※レゴ®シリアスプレイ®技法と専用教材を用いたワークショップ 6. ビジネス事例紹介 7. 自分たちのアクションプランを考える 8. 振り返り <p>【ステップ3】えんじえるゲーム®</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. チーム結成、役割決め

	<p>2. ビジネスプラン作成(ブレーションストーミング～KJ法)</p> <p>3. 発表準備</p> <p>4. 発表(他チームはえんじえる(投資家)となり、「評価応援シート」記入と模造紙幣で投資)</p> <p>5. 全チーム発表終了後、「評価シート」を集計し順位発表(1回目終了)</p> <p>6. 「評価応援シート」の内容を基にプラン再構築、2回目の発表準備</p> <p>7. 2回目発表、えんじえる投資、全チーム発表後集計し、順位発表</p> <p>8. 2回目の「評価応援シート」の内容を基にプラン再々構築、3回目の発表準備</p> <p>9. 3回目発表、えんじえる投資、全チーム発表後集計、最終順位発表</p> <p>【フォローアップ】持続化改善研修</p> <p>1. 成果の検証</p> <p>2. 問題点の検証</p> <p>3. 課題の検証</p> <p>4. 解決策の検証</p> <p>5. 新たなアクションプランの作成</p> <p>6. 新たなアクションプランの共有</p>
講師	<p>清水 一守</p> <p>一般社団法人 SDGs大学 代表理事、英国 CMI サステナビリティ(CSR)プラクショナー</p>

32 カーボンニュートラル入門研修

～カーボンニュートラルとは何か？ カーボンニュートラルを知り、ビジネスに活かす～

研修内容	<p>英国グラスゴーで2021年10月31日～11月12日に開催されたCOP26において、日本は、新たに策定した長期戦略の下、「2050年カーボンニュートラル」を実現していくことを、岸田首相がスピーチしました。</p> <p>カーボンニュートラルとは何かを理解し、カーボンニュートラルが必須となった今、実現するために自社で何をすべきかを考える研修です。</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カーボンニュートラルの理解 ・地球環境の現状の理解 ・グリーンエネルギーについての理解 <p>目標</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カーボンニュートラルの理解 ・地球環境の現状の理解 ・グリーンエネルギーについての理解
研修概要	<p>対象：管理職社員(課長・係長)、経営者</p> <p>受講方法：オンライン</p> <p>時間：2時間</p> <p>定員：30名(1社単独での開催です)</p> <p>教材：レジュメ(パワーポイント)</p>
カリキュラム	<p>1. COP26から読み解く世界の動き 内閣府 SDGs アクションプラン 2022</p> <p>2. カーボンニュートラルとは何か 脱炭素との違い</p> <p>3. 地球温暖化と気候危機 IPCC 第6次評価報告書より</p> <p>4. エネルギー基本計画とは エネルギーの未来について</p> <p>5. これからの暮らしについて 私たちにできることは何か</p>
講師	<p>清水 一守</p> <p>一般社団法人 SDGs大学 代表理事、英国 CMI サステナビリティ(CSR)プラクショナー</p>

～DXとは何か？を理解し、DX時代に躍進する企業のつくり方を学び考える～

<p>研修内容</p>	<p>DX(Digital Transformation/デジタルトランスフォーメーション)の学びのはじめの一步となる研修です。デジタルトランスフォーメーション、という名前から、DXとはよく「IT化」をすることと思われがちですが、トランスフォーメーション、つまり「改革をすること」が主となります。このような、まずは、DXとは何か？という内容をお話しし、そして具体的な事例紹介(事業変革をした企業様)をふまえてイメージしていただきます。</p> <p>次に、DXによる業務改革を行う手順を学んでいただきます。ここまでは前半の講義となります。後半は、チームに分かれてグループディスカッションを行い、実際に経営デザインをおこないます。</p> <p>3チームに分かれますが、ワールドカフェ形式で行うため(チーム間で人が動きます)、コミュニケーションツールとしても有効な手段です。始めに経営者様から10年後のビジョンをお話していただき、チームでディスカッションを行い、明確なビジョンを作成します。</p> <p>そしてそれを基に経営者様がフィードバックを行い、次の計画立てに活かしていただきます。</p> <p>目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ・DXの意味を理解する ・企業におけるDXの取り組み方法を理解する <p>目標</p> <ul style="list-style-type: none"> ・未来と現在を考える風土を生み出す ・ビジネスモデルや組織の変革を考える
<p>研修概要</p>	<p>対象：管理職社員(課長・係長)、リーダー、経営者 受講方法：対面型 時間：3時間 定員：15名(5名×3チームでワークショップを行います) 教材：レジュメ(パワーポイント)</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>1. 今、なぜDXなのか DXとは何？～DXをおこなう理由～ デジタル・トランスフォーメーションが唱えている意味を解説します。 ここでは、今まで情報産業業界が推進していたIT化との違いを理解し、事業の課題と解決のための業務改革に、ITを道具として活用する意味を理解します。</p> <p>2. DX事例紹介 実際に変革をした企業事例紹介 実際に変革をした企業事例を紹介します。(複数事例) ここでは、どのような取り組みがなされたのか、苦労した点や工夫した点などを知ることで、自社で実際に手掛けるための気づきを得ます。気づいた点をシートに書き留めておきます。</p> <p>3. どう取り組みますか 何事も下ごしらえが重要です。 DXの進め方、DXによる業務改革を行う手順を学びます。 ここでは、会社の未来の立ち位置(ビジョン)に近づいていくための、現在から未来への筋道をデザインする思考を理解します。</p> <p>4. 実際にデザインしてみよう(ワークショップ) グループワークで下ごしらえ。ワールドカフェ形式で思考してみます。 内閣府が推進している「経営デザインシート」をアレンジしたものを使って、DXに向けての整理を行います。 ここでは、5名1グループで村を形成します。5名のうち1名は村長となり、残りの4名は2名づつ旅人となります。最初は、グループディスカッションをしながら、模造紙に経営デザインを行っていきます。 次に、旅人たちはそれぞれ違う村に出向き、村長から経営デザインの説明を聞いてきます。 最後に旅人は村に戻り見聞きしてきた内容をもとに、自分の村の経営デザインを見つめなおしていきます。</p> <p>5. まとめ SDGs 行動宣言の発表 本日の研修のまとめと、今後の進め方について説明します。</p>
<p>講師</p>	<p>システム会社 シニアマネージャー</p>

～安全衛生とは何かを学び、作業手順書を作成するとともに労働災害防止の理解を深める～

<p>研修内容</p>	<p>安全とは何か、衛生とは何かを学び、実際にあったケーススタディを読み解きながら作業手順書の大切さを学びます。次に、チーム討議を行いながら作業手順書を作成します。また、労働災害防止について、どのような危険が潜んでいるか、リスクアセスメント KYT 作成を行いながら理解を深めます。</p> <p>「安全」と「衛生」をそれぞれ疾病に例えると、 「安全」は、「捻挫・骨折・創傷・火傷等」治ることを言い。 「衛生」は長時間経過し身体に生ずる疾病「じん肺・アスベスト肺・振動病等」を言います。</p> <p>講義の目的 新入社員の初期の教育は、企業にとって莫大な損失を防ぎ人材の定着に繋がります。安全・衛生予防管理を習得すると同時に、製造業・建設業等における労働災害撲滅・作業手順書・リスクアセスメント KYT を習得します。</p> <p>到達目標 知識：企業労災撲滅の対応 対策・損失額を知る 社会人基礎力：企業労災や事故撲滅の対応 対策・損失額を知る、作業手順書・リスクアセスメント(RSTKYT) その他：朝礼時・ひとり作業 KY 等による日々行動意識</p> <p>関連(背景) 法律：会社法、金融商品取引法、消費者保護法、独占禁止法・不正競争防止法、知的財産法、情報管理・個人情報保護法、労働・安衛法、税法、環境規制、外国法 施策：「ヒアリ・ハット活動の横展開」「ゼロ災害運動」</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員 受講方法：対面型 時間：6時間 定員：20名(5名×3チームでワークショップを行います) 教材：レジュメ(パワーポイント)、作業手順書作成、3 ラウンド「どんな危険が潜んでいるか」業務・交通編</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>①安全とは ②衛生とは ③作業手順書はなぜ必要か ④作業手順書作成(チーム討議) ⑤労働災害防止 ⑥どんな危険が潜んでいるか、リスクアセスメント KYT 作成(チーム討議)</p>
<p>講師</p>	<p>伊東 賢一 職長・安全衛生責任者トレーナー</p>

<p>研修内容</p>	<p>製造業・建設業において、人材不足が常態化している、その対策として高年齢雇用継続給付金を使い、雇用を継続・新規採用しています。</p> <p>しかし、平成 30 年厚生労働省「労働者死傷病」報告によると休業 4 日以上階層別千人率 60 歳以上は 3.3 人で 20 歳未満 2.5 人と比較しても一番労災発生が高くなっています。</p> <p>この状況をこの講座でソリューションを目指します。</p> <p>安全とは何か、衛生とは何かを学び、また高齢者の心身機能の特性を理解します。</p> <p>実際にあったケーススタディを読み解きながら腰痛対策ストレッチやバランス体操の大切さを学びます。</p> <p>次に、労働災害防止について、どのような危険が潜んでいるか(交通編)、リスクアセスメント KYT(業務編)についてチーム討議を行いながら理解を深めます。</p> <p>講義の目的</p> <p>安全・衛生予防管理を習得すると同時に、製造業・建設業等における労働災害撲滅・作業手順書・リスクアセスメント KYT を習得します。</p> <p>到達目標</p> <p>知識：企業労災撲滅の対応 対策・損失額を知る 社会人基礎力：企業労災や事故撲滅の対応 対策・損失額を知る、作業手順書・リスクアセスメント(RSTKYT) その他：朝礼時・ひとり作業 KY 等による日々行動意識</p> <p>関連(背景)</p> <p>法律：会社法、金融商品取引法、消費者保護法、独占禁止法・不正競争防止法、知的財産法、情報管理・個人情報保護法、労働・安衛法、税法、環境規制、外国法 施策：「ヒアリ・ハット活動の横展開」「ゼロ災害運動」</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：シニア社員 受講方法：対面型 時間：6 時間 定員：20 名 教材：レジュメ(パワーポイント)、作業手順書作成、3 ラウンド「どんな危険が潜んでいるか」業務・交通編</p>
<p>カリキュラム</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① 安全・衛生とは。 ② 高齢者の心身機能の特性 ③ 腰痛対策ストレッチはなぜ必要か ④ バランス体操はなぜ必要か ⑤ 労働災害防止 ⑥ どんな危険が潜んでいるか、リスクアセスメント KYT 作成(チーム討議)
<p>講師</p>	<p>伊東 賢一 職長・安全衛生責任者トレーナー</p>

<p>研修内容</p>	<p>ドラムサークルとは、輪（サークル）状にドラムや打楽器を配置し、参加者が自由にリズムアンサンブルを楽しめる音楽イベントです。</p> <p>参加者の音楽経験や年齢その他、まったく関係ありません。性別や国籍、ハンディキャップなど、あらゆる垣根を越えて全員が参加できます。</p> <p>楽譜や決まり事もなく「間違い」は存在しません。「ファシリテーター」と呼ばれるガイドが進行の手助けをして、その場で生まれる即興のアンサンブルを参加者全員で作っていきます。サークルになってドラムを叩くのは「神聖な儀式」や「祈りの場」、「治療や祈祷」のためなどであり、さらに「祝いの集まり」や「闘志を鼓舞する」など、さまざま形で人類の歴史とともにありました。リズムが人々の心をひとつにし、所属意識を高めたり、コミュニティの強化に役立つ。これは世界中で、古来から行われていたことなのです。</p> <p>最近の脳科学の研究によれば、20分以上リズム運動を続けることで脳内のセロトニンの分泌が増えるという効果があり、これにより沈んでいた気分が改善されるという報告もあります。また、自ら手を使って演奏することにより、肉体的にも血流の促進効果があり、軽い有酸素運動になりストレス解消になります。</p> <p>目的 社員間の交流 / 親和性を高め、一体感の醸成、チームビルディング / 「自分ごと」として捉える当事者意識の育成 / リーダーシップの必要性の実感</p> <p>ポイント 音楽の力で楽しくチームビルディングを行います。 叩けば誰でも音が出せ、知識や経験がなくても容易に演奏することができる打楽器を使用するため「誰でも参加できる」「即効性を実感できる」ことがドラムサークルの特徴です。</p> <p>ビジネス研修としてのドラムサークル ★組織開発、ブレインストーミング ★チームビルディング ★人材育成</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：新入社員、2～5年目社員（入社1～2年目社員おすすめ） 受講方法：対面型 時間：90分～120分 定員：100名 教材：楽器</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>① オリエンテーション ・楽器の扱いや、安全性の確保について</p> <p>②ドラムコール ・まずは自由に叩いてもらいます。始めは恐る恐る叩き始める参加者。やがてファシリテーターの非言語によるリードで、音楽がまとまりだします。</p> <p>③コンダクターモード ・ファシリテーターが、その場の状況に合わせて音楽をまとめていくために必要な指揮を行います。参加者はそのリーダーシップに魅了され、「今ここ」のマインドフルネスな状態に入ります。</p> <p>④振り返りタイム ・今何が起きていたのか、何を感じていたのかを、言語化して落とし込みをします。</p> <p>⑤アンサンブルチャレンジ ・ブームワッカーを使った、チームビルディングアクティビティ。決められた時間内で、皆で協力し合って課題をこなします。</p> <p>⑥振り返りタイム ・隣り合った人と話してもらう（可能であれば） ・二人の話を発表してもらう</p> <p>⑦クロージングドラムサークル</p>
<p>講師</p>	<p>みのうら やすよ ドラムサークルファシリテーター</p>

<p>研修内容</p>	<p>現在の若者の多くは、コミュニケーションに苦手意識を持っております。新卒3年以内の離職者の40%以上が「人間関係」を理由に退職をしていますが、その原因の1つとしてはコミュニケーションが社内で上手くとれていない事が挙げられるのではないのでしょうか。本研修は、上記のようなお悩みの解決に向けて、「若者の考え方」に目を向けながら指導者としてのコミュニケーションを学んでいただく研修でございます。</p> <p>コミュニケーション研修は「基礎編」「実践編」「指導者編」の3研修ございます。</p> <p>基礎編では、コミュニケーションの公式を使いながら、コミュニケーションエラーがなぜ起きしまうのかを新入社員や2～5年目社員を対象に行っており、受講者様からコミュニケーションをとる上での目安になったと好評を頂いております。</p> <p>「基礎編」の内容は本研修の「指導者編」にも取り入れながらお伝えさせていただきます。若手社員と指導者の双方が受講していただく事で、根本的な解決をねらいとしています。</p> <p>講師は劇団を主宰している演劇のプロでございます。演劇ではコミュニケーションは非常に重要となる為、演劇の指導と同時にコミュニケーションのトレーニングも行っております。コミュニケーションが上手くいかない若者には、共通するパターンや原因があります。その内容を本講座では分かりやすくお伝えします。</p> <p>ポイント</p> <p>若手社員とのコミュニケーションが上手くいかない原因を探り、その解決策を理解します。自身が今行っている部下への接し方、指導内容を振り返り、何をどのように改善すればいいかを理解します。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：リーダー社員、管理職社員（課長・係長） 受講方法：対面型・オンライン 時間：3時間 定員：対面型20名、オンライン6～12名（ペアを組んでいただきます） 教材：レジュメ、携帯電話</p>
<p>カリキュラム</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① 自己紹介(部下との会話のネタを見つける) ② コミュニケーションの4つの方法 ③ コミュニケーションエラーの3つの原因 ④ コミュニケーションの公式を理解する ⑤ コミュニケーショントレーニング(部下指導に役立てる) ⑥ 感情の13段階「トーンスケール」(相手の状況に合わせる目安)
<p>講師</p>	<p>松尾 交子 演劇人</p>

<p>研修内容</p>	<p>役職者になると、部下への指導、上司への報告、社内や社外でのプレゼンテーションなど、人に「伝える」機会が増えます。</p> <p>本研修は、「役職者になったばかり(またはなる予定)で人前で話す事に不安を感じている」「人前で話すときの伝わる話し方を知りたい」リーダー社員・管理職社員の役職者にオススメの研修です。</p> <p>本研修では、プレゼンの中身ではなく、話し方のテクニックや気持ちのコントロールにフォーカスをあてた研修でございます。</p> <p>1対1であればいつも通りに話すことが出来るが、相手が数名、または数十名になると、どう話していいのか分からなくなってしまうたり、緊張してうまく説明が出来ない、という方は多いのではないのでしょうか。</p> <p>役職者になると必ず必要とされる点となりますので、研修を通して克服を目指して、自信を持って仕事に従事してもらうことを目的としています。</p> <p>ポイント</p> <p>講師は、ラジオパーソナリティで「しゃべり」のプロです。実際に行っているプロのトレーニング方法を学ぶことが出来ます。</p> <p>また、(財)日本電信電話ユーザー協会主催の「電話対応コンクール」で、愛知県代表となった実績を持っております。</p> <p>人前になると何故、緊張してしまうのか、その理由を理解します。そしてトレーニングを通して「人前で話す不安」を解消して頂きます。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：リーダー社員、管理職社員(課長・係長)</p> <p>受講方法：対面型・オンライン</p> <p>時間：3時間</p> <p>定員：対面型20名、オンライン10名</p> <p>教材：レジュメ</p>
<p>カリキュラム</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① 発声練習 ② 話し方を学ぶことの意義は？ ③ 好感度について「メラビアンの実験」 ④ 「言語表現」について ⑤ 「聴覚」について ⑥ 「言語表現」について ～プレゼン実践編～ ※プロの技伝授 ⑦ 自宅でできる美声訓練法 ※プロの技伝授 ⑧ 質疑応答
<p>講師</p>	<p>成瀬 ゆうみ ラジオパーソナリティ</p>

<p>研修内容</p>	<p>管理職のみならず世の中のメンタルの現状と企業が取り組む意義を学び、リスクマネジメントを行うことで、社員のみならず仕事と生活の調和を図ることが生産性向上に繋がることが理解します。</p> <p>ねらい</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メンタルは心だけの問題ではなく、それを取り巻くさまざまなリスクを抑えていかなければならないことを理解し、リスクマネジメントを主体的に行えるようになる。 ・事例を通じて職場で発生しうるハラスメントを認識し、ハラスメント防止への意識を高める。 ・信頼できる役職者となるためのコミュニケーションスキルの土台をつくる。 <p>資料</p> <ul style="list-style-type: none"> ・令和2年労働安全衛生調査(厚生労働省発表) ・令和2年中における自殺の状況(厚生労働省発表) ・職場環境改善のためのヒント集(メンタルヘルスアクションチェックリスト) ・職業性ストレス簡易調査票 ・数値目標
<p>研修概要</p>	<p>対象：管理職社員(課長・係長) 受講方法：対面型 時間：2時間30分(質疑応答30分含む) 定員：20名 教材：レジュメ(パワーポイント)</p>
<p>カリキュラム</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 職場における労働者の心の健康づくりのための指針 <ul style="list-style-type: none"> ・4つのケアを理解する※「セルフケア」「ラインケア」「事業内産業保健スタッフによるケア」「事業外資源によるケア」 2. 労働者のストレスの現状等「ハラスメント」とは？ <ul style="list-style-type: none"> ・令和2年労働安全衛生調査(厚生労働省発表) ・令和2年中における自殺者の状況(厚生労働省発表) 以上から現状を知る 3. 企業にとっての意義 <ul style="list-style-type: none"> ・「リスクマネジメント」「仕事と生活の調和」「生産性向上」を理解する 4. リスクマネジメント <ul style="list-style-type: none"> ・過労死や過労自殺の伴うリスク ・事故やミスに伴うリスク ※メンタルは心だけの問題ではなくリスクを抑えていくことの重要性を理解する 5. 仕事と生活の調和(ワーク・ライフ・バランス) <ul style="list-style-type: none"> ・仕事と生活の調和(ワーク・ライフ・バランス)憲章 ・具体的な取り組みの紹介 ・仕事と生活の調和(ワーク・ライフ・バランス)のメリット 6. 生産性向上 <ul style="list-style-type: none"> ・生産性の低下と労働力の損失 ・健康職場モデルの考え方 7. 職場環境などの評価 <ul style="list-style-type: none"> ・労働者の心の健康の保持推進のための指針 ・ストレスの原因となる職場環境の具体的内容 ・ストレスの評価方法 ・改善の方法 ・対策の評価 ※管理職が気づきを得て、実際に取り組むべきことを理解し、アクションを行うことが大切です。特に、自分ごととして捉え、PDCAサイクルをまわしていくことで、メンタルヘルスのマネジメントを行い「魅力的な職場づくり」をめざしていただきます
<p>講師</p>	<p>安江 美和子 社会保険労務士</p>

～会社が変わる。管理職で力を合わせて課題を解決～

<p>研修内容</p>	<p>管理職社員は、多様性時代への柔軟な対応、人材問題、国の各種施策への対応 など…取り組むべき課題が山積みとなっています。</p> <p>本研修では、そんな「課題」を見える化 & 共有し、管理職社員同士で意見交換をしながら、実践的なビジネスプランを立案していただきます。</p> <p>ビジネスプランは、改善案を出し合いながら何度かブラッシュアップを行い、PDCA トレーニングを行います。</p> <p>研修が終了すると、いよいよ本番スタートです。ビジネスプランをもとに管理職が主体となって、会社の課題に取り組めます。</p> <p>このような企業様におすすめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ チームビルディングを形成して組織力強化を図りたい ★ 社内が一丸となってあらたなるチャレンジに挑みたい ★ 管理職の P D C A 力を高めたい <p>ポイント</p> <p>担当者様と事前の打ち合わせを行い、オーダーメイドで中身を企画、設計する為、受講者様から「現場で使える内容」「モチベーションが上がった」「考えさせられた」等の感想を頂き、依頼企業様より結果が出る研修として高評価を頂いています。</p> <p>ブレインストーミング※1、KJ法※2などのワークショップ手法も学びながらPDCAトレーニング※3となるのが、この研修の特徴です。</p> <p>チーム内での自分の役割が明確になり、自律的（主体的）な行動に繋がり、個々のキャリア開発はもちろん、揺るぎないチームビルディングを創り上げることができます。</p>
<p>研修概要</p>	<p>対象：リーダー社員、管理職社員（課長・係長）</p> <p>受講方法：対面型（オンライン可）</p> <p>時間：8時間×2回（合計16時間）</p> <p>定員：20名</p> <p>教材：レジュメ、マジック、模造紙、付箋</p>
<p>カリキュラム</p>	<p>STEP1 自分のキャリアを振り返る</p> <p>◆キャリア意識形成&課題解決トレーニング</p> <p>①会社とは？働くとは？を考える / ②社会人基礎力自己診断 / ③キャリアを振り返り、キャリアデザインを描く / ④リアルロールプレイング(発生した問題の対処方法について、チームで話し合い解決に挑戦するワークショップ体験)</p> <p>STEP2 業界・自社の現状把握と課題の分析</p> <p>◆自社理解&自社分析(SWOT分析・クロス SWOT分析)</p> <p>①自社を再確認する…「企業理念」「経営ビジョン」「事業計画」「今期事業目標」「事業戦略」など</p> <p>②会社を理解する…会社シートに記入する。会社の3つの財産とは。</p> <p>③会社の現状理解…研修の目的確認。現在の状況把握。一年後の日本の経済状況の推測。自社の1年後の予想。</p> <p>④業界&隣接業界の動向をみる…業界の動向は？隣接業界の動向は？</p> <p>⑤SWOT分析…会社の現状分析(自社や自社の製品・サービスの強みと弱みを分析し、さらに市場の状況や競合の動きなどを理解する)</p> <p>⑥クロス SWOT分析…事業戦略立案(分析した4項目を掛け合わせ、戦略を練る)</p> <p>STEP3 課題解決ビジネスプラン立案</p> <p>◆えんじえるゲーム®(社内イノベーションに向けての PDCA トレーニング)</p> <p>「SWOT分析&クロス SWOT」の分析結果をもとに、会社の現状を踏まえて「業績キープ・業績アップ」ために何をすべきかをチームでプラン作成します。</p> <p>①ブレインストーミング / ②アイデア出し / ③KJ法、まとめ(プラン作成) / ④発表準備 / ⑤発表</p> <p>⑥他チームはえんじえる(投資家)になって評価 / ⑦改善案を発表チームに渡す</p> <p>他チームから受け取った「改善案」を参考に、再度プランを練り直し、プランのブラッシュアップを図る。</p> <p>①評価内容をもとに内容の練り直し / ②再発表準備 / ③再発表 / ④他チームはえんじえる(投資家)になって評価 / ⑤再評価内容をもとに内容練り直し / ⑥再再発表準備 / ⑦再再発表 / ⑧他チームはえんじえる(投資家)になって評価 / ⑨最優秀案を投票で決定</p>
<p>講師</p>	<p>安田 真浪 課題解決コンサルタント</p>

V. 講師紹介

有田 恵子



担当: 高齢者雇用、働き方改革 ほか
社会保険労務士、キャリアコンサルタント

トヨタ車体㈱人事部勤務、その後、社会保険労務士事務所と税理士事務所で修業を積んで有田労務管理事務所を設立し、現在に至る。

2005年より高齢者雇用アドバイザーとして企業のサポートをする。

2008年愛知大学オープンカレッジで労務管理ビジネス講座の講師を務め、2010年にはTWI-JRトレーナー(監督者訓練必須研修修了)となる。

高齢者雇用・活用に関する、法改正に対応した助言・支援や、高齢者戦力化をねらいとした、就業意識向上研修、そして働き方改革に伴う「同一労働同一賃金の考え方」などを得意とする。

それぞれの企業で、経営陣にとって、社員にとって、何が課題なのかを見据えて、ズバツと切り込むところは見事である。それは、「会社とは」「社員とは」「経営とは」何か、社会保険労務士に限らずさまざまな専門家として、結果的に幸せだった企業から悲しい企業まで、多くの企業を目の当たりにした経験から生まれた、たまものである。

五十川 将史



担当: 採用・求人票の書き方
社会保険労務士

ハローワーク職員としての求人受理や職業紹介経験、一般企業での採用担当、社会保険労務士として関与先の採用活動の支援経験を生かした、日本唯一のハローワーク求人専門社労士として活動を続け、2018年6月に「ハローワーク採用の絶対法則」(誠文堂新光社)を発売。

Amazon ランキング人事・労務管理部門で、第1位を獲得する。

ハローワーク現役時代のノウハウで、採用の最大なるポイント「求人票」のポイントを丁寧に指導し、求職者の心に届く、心に響く内容は何か?を求職者目線のポイントで結果に繋げる。

講義のみならず、求人票レクチャー付のため、研修で得るものはとても大きい。

伊東 賢一



担当: コンプライアンス、職長安全衛生教育 ほか
職長・安全衛生責任者トレーナー・作業環境測定士・二級土木施工管理技士

南山大学大学院ビジネス研究科 MBA 取得。

キャタピラー三菱株式会社～中日本キャタピラー三菱建機販売株式会社～キャタピラー教習所株式会社に41年間在籍。

環境測定士・職長教育を専門分野とし、2016年伊東労働安全衛生事務所を設立。

「職長・安全衛生責任者教育」の講師として多数の企業で講習を行っている。

現役時代より、所属員、部下、社員がどうすれば行動を変え業務改善がなされるのかを、さまざまな方法で模索する。教科書通りではなく、対象者が理解できるよう具体例をリアルに示し、ワークショップで体験させ、「目」で、「頭」で、「体」で覚えさせる。理解に辿りつかない受講者には、とことん付き合う。若者には自身の可能性を見出し、仕事のやりがいを感じてほしいと、事前に企業研究をして企業の特徴を掴んだうえで講義に取り組むため、受講者の満足度が非常に高い。

高橋 康友



担当: ビジネス基礎、マネジメント、課題解決
中小企業診断士

大学卒業後、電子部品・半導体の専門商社やベンチャー製造業にて約20年間営業に従事し、さまざまなタイプの営業組織で営業経験・管理経験を積む中で“組織づくり”のノウハウを培う。ベンチャー製造業では、起業、MBO、事業譲渡、会社分割を経験。2006年中小企業診断士登録を機に高橋経営相談所を開業。

2008年から事業承継支援に注力、2012年には中小企業基盤整備機構の知的資産経営「事業価値を高める経営レポート」ワーキンググループに参加して事業承継を担当。2017年には経済産業省「事業承継ネットワーク構築事業」において、トライアルコーディネーターとして愛知県の事業承継ネットワークの立ち上げに携わる。その他、中堅企業・中小企業の事業承継支援に数多く携わる。

トライアングル・トラストの専門家としては、中小企業の課題解決や事業承継に関するコンサルティングおよび次世代リーダー研修の監修などを務める。やさしさの裏側の強さから、企業からの信頼が厚い。

竹内 誠



担当:後継経営者育成
税理士・行政書士

昭和 36 年 愛知県生まれ。名古屋大学大学院経済学研究科修了
平成 10 年 税理士、行政書士事務所を豊橋市に開業
現在 税務会計・許認可申請手続き等のほか、租税教室の講師(税理士会)、よろず支援拠点コーディネーター(経済産業省)、愛知県経営事項審査要員(愛知県)、経営革新等認定支援機関(経済産業省)、登録政治資金監査人(総務省政治資金適正化委員会)としての業務もを行っている。
後継経営者の経営者として理解すべきポイントの講義を得意とする。

成瀬 ゆうみ



担当:好感を持たせるビジネスマナー
ラジオパーソナリティ・MC

1995年公益財団法人日本電信電話ユーザー協会主催電話応対コンクール愛知県代表となり、県大会2年連続入賞。1998年アマチュア司会者からプロに転向。
主に地元の県・市が主催するイベントの司会と婚礼司会を中心に活動を始める。
その後も活動の幅を広げ、婚礼司会・葬儀司会・各種式典司会・イベント MC・キャラクターショーのお姉さん・ラジオドラマ声優・自動視力測定機の音声案内用音声に至るまで、マルチに活動。2016年一般社団法人癒しの筆あそび設立。発する声の響きには人の内面が反映されるという信条に基き、幼少時代から慣れ親しんできた毛筆を活用して、江戸時代に流行した文字遊び「道化文字®」を研究、普及活動にも取り組んでいる。
現在、地元FMラジオ局パーソナリティ。婚礼&葬儀司会は累計5000件以上のキャリアを持つ現役。avex主催「キラッとチャレンジコンテスト」2014年地区予選公開オーディションステージ MC 担当。三オブックス「ラジオ番組表 2017年春号」掲載「好きなDJ ランキング」コミュニティ FM 部門で全国3位にランクイン。

堀川 泰伝



担当:織田信長のリーダー論
郷土史家

明治大学卒。
出版社勤務を経てフリーエディター、ライターとして独立。
講談社、双葉社、婦人生活社、主婦の友社、セルフケアニュース等の女性誌、健康雑誌、ブライダル誌などの専門誌等、多岐にわたる分野の雑誌編集に携わり、婦人生活社「りふれクラブ」セルフケアニュース「健康ナビ」の編集長を務める。
2006年より郷土史家として活動を開始。講演、執筆、ガイドなどを主力に歴史に係わるすべてコンテンツを生業とすべくライフワークとして取り組んでいる。
専門分野は織田信長、諏訪神社、甲斐源氏。特に織田信長に関しては「信長に消された織田一族」といテーマで講演活動を名古屋、京都、福井で行う。
織田信長のビジネス本は5000以上出版されていると言われおり、中部地域を中心に歴史とその裏側で起きたエピソードを語る第一人者。

松尾 交子



担当:コミュニケーション
演劇人・舞台演出家・脚本家・プロデューサー

高校時代より演劇を始め、1990年、劇団(劇団正義の味方/現:劇団砂喰社)を旗揚げ、作・演出・出演を手掛け、子どもからシニア、障がい者、外国人まで、約200本の作品、2000人を演出する。現在は、自身のプロデュース TOMO☆PROJECT の他、劇団静岡岡史、シニア劇団浪漫座の主宰、演出も行う。演劇の技法を使って、小中高校、専門学校、中日文化センターの講師を務める。催しに合った脚本製作、限られた中での演出、サクセスストーリーや、歴史物を時間内に収めた脚本創作、パフォーマーの人材育成、構成・プロデュースを得意とする。俳優の基礎技法を使った就職活動トレーニングなど、若者の育成支援も並行して行っている。
テーマ「コミュニケーション」については、基本となる方程式を教えるため、若手社員の方も理解が出来、自信を持つ。演出家として演技指導を行うため、表現がわかりやすく、また楽しく受講できるのが特徴。受講しながらモチベーションアップを図る達人。

松谷 孝広



担当:建設業界専門
技術士(総合技術監理部門、建設部門)ほか

大阪府生まれ

大学卒業後、株式会社銭高組に入社し、工事課において各種土木・建築構造物の施工管理に従事する。1987年作業長、1989年工務部技術課において各種土木・建築構造物の設計・積算、その後、技術課課長、営業部課長(各自治体 官庁)、岐阜営業所所長(建築・土木(官庁/民間)・営業全般)を経て退職。

現在は、建設業コンサルタントとして活躍。建設事業に関わる施工技術及び原価管理(土木構造物 全般)を専門とする。

若手社員からリーダー、経営者まで、それぞれが抱える業界特有の問題点を考慮した講義は熱く、受講者への伝達力が高い。そのため、受講者自身が業務改善の具体的内容を理解し行動を変え実践に繋がるのが特徴。

みのうら やすよ



担当:チームビルディング
ドラムサークルファシリテーター

2004年アメリカ サンディエゴにて Music Together Teacher Training 終了後、名古屋にて Music Together 講師として活躍。

2006年 Music Together Certification Level I 取得。

日本人初の上級認定取得者となる。2008年 Happy Beat☆設立、ファシリテーターとして活動開始。

DCFA(ドラムサークル・ファシリテーター協会)より特別賞受賞を経て、現在、DCFA 認定スティミュレイティブファシリテーター。

幼児からビジネスマン、シニアまで幅広く対応できる国内屈指の確かな実力を持つ。

安江 美和子



担当:ハラスメント メンタルヘルス
社会保険労務士、年金コンサルタント、CDA、AFP、産業カウンセラー ほか

1983年~旧郵政省での勤務を経て、2006年社会保険労務士・キャリアコンサルタントとして独立し、現在に至る。

関与先企業の労務管理全般の採用から退職までの各種手続き及びコンサルティングを行い、会社の経営を助けたり、良好な労使関係を作り出したりすることに力を尽くしている。得意分野は労務管理と年金。講師としては労働関係諸法令・退職・年金など人の事に関わること、キャリア・メンタルヘルスなど人の心に関わることを専門に官公庁、大学、企業での実績多数。

トライアングル・トラスト研修としては、「体験型パワハラ研修」をメインに講師を務める。法令や事例紹介など、さまざまな実例をもとに、キャリアコンサルタントならではの受講者心理を突いた講義設計をするため、受講者満足度が非常に高い。

特にパワハラ当事者からの継続受講のリクエストを多数受ける。「意識」や「倫理観」などがテーマになるため、「どんなときに」「どのようなタイミングで」気づきを得るか、がポイントになる。繰り返しの身につまされる思いを重ねながらその時を待つのが一番のポイントである。

木村 彰吾



担当:チームビルディング、キャリア意識形成、キャリアコンサルティング
レゴ®シリアスプレイ®メソッドと教材活用トレーニング修了認定ファシリテーター・国家資格キャリアコンサルタント・メンタルヘルス・マネジメント検定Ⅱ種・2030 SDGs 認定ファシリテーター

大学卒業後、広告代理店、製造業等の仕事を経てキャリア支援の道へ転身。

2012年にキャリアコンサルタントとして独立以降、「誰もが仕事で輝ける社会づくり」をモットーに、責任感を持ってキャリア支援を行ってきた。

行政や学校そして企業をフィールドに 2,000人以上のカウンセリング、2,500時間以上の講義を実施してきた実績を持つ。

レゴ®シリアスプレイ®技法と専用教材を用いたワークショップは、就職活動中の学生から第二新卒、新入社員から管理職、経営者まで幅広い層を対象にファシリテーションを行ってきた。現在は SDGsの普及に力を注ぎながら後進の育成などにも力を入れている。

清水 一守

担当:CSR、SDGs、カーボンニュートラル

一般社団法人SDGs大学 代表理事・英国CMIサステナビリティ(CSR)プラクティショナー資格



岐阜県出身 日本大学文理学部卒

大学は体育を専攻し古橋広之先生(フジヤマノトビウオ)に師事、卒業後家業である食品販売店を継ぐも新聞販売店に経営転換。地域のまちづくりとして中山道赤坂宿のブランド「五七」を推進。

その後、CSRの重要性を学ぶ、2018年7月より名城大学にて定期的に勉強会「東海SDGsプラットフォーム」を開催(現SDGs大学プラットフォーム)。2019年にSDGsを広めるための認定資格講習を開始し、SDGsの普及と達成のために企業からの相談も行っています。2020年1月よりインターネットニュースサイトJCASTにて【SDGs大学長がゆく】コラム記事掲載開始 2021年よりユネスコクラブ日本ライン事務局長を務める。

寺島 義智

担当:サステナブル・ワークショップファシリテーター、健康経営コンサルタント

レゴ®シリアスプレイ®メソッドと教材活用トレーニング修了認定ファシリテーター・2030SDGs公認ファシリテーター ほか



組織開発やミッションやビジョンの創出・SDGsの導入・ビジネスモデル作成・商品開発・健康経営など、企業やコミュニティが抱える問題や課題に対して、ワークショップを活用し解決へのサポートをおこなっています。

また、マインドフルネスワークや、ダンス・ピラティス・ストレッチなどのボディーワークやセラピーワークもおこない、より自分らしい在り方(Being)を探求できるよう心身のトータルケアもおこなっています。

<扱うツール>

・LEGO® SERIOUS PLAY® ・「2030SDGs」ゲーム ・リフレクションカード・ポイント・オブ・ユー® (Points of You®) ・ヴィジュアルエクスプローラー ワールドカフェ ・Read for Action 読書会
・マインドフルネスワーク(瞑想・気功・エネルギーワーク) ボディーワーク(ダンス・ピラティス・ストレッチ) ほか

安田 真浪

(トータルプロデューサー)

担当:企画、開発、経営革新

株式会社トライアングル・トラスト代表取締役・課題解決コンサルタント・武道家・中小企業庁ミラサポ専門家派遣登録専門家・愛知労働局講師



新聞記者、探偵、ボディガード、物流、小売販売業、税理士事務所、外資系企業保険(全国3位)などさまざまな業種・職種の経験を元に、2004年に有限会社トライアングル・トラストを設立。

当初は、起業コンサルタントとして創業セミナーや創業支援(Dream Gate=経産省後援、2010中部相談件数No.1獲得)、経営革新支援を行う。リーマンショック以降は、官公庁事業で人材育成、定着支援事業に取り組む。現在は、企業の課題解決に伴うコンサルティングで、多種多様な業界の人材問題・新規事業企画・開発・運営を得意とする。産学官に広いネットワークを持つのが強み。企業コンサルティングでは、社長、役員、幹部社員から新入社員、内定者まで、対象者が幅広い。それぞれの考え方や特徴、得意不得意を考慮し、「何があればこの会社は良くなるのか」「根本的な原因は何なのか」を基本柱に課題解決を行う。どの業界に対しても「自分の会社」と思って取り組むため、結果出しを生み高評価をいただく。窓口となる役員や担当者教育を併せて行うのが特徴で、「プロジェクト」を得意としている。

VI. お問い合わせ、資料請求について

お問い合わせと資料請求につきましては、弊社ウェブサイトのお問合せフォームまたは、下記連絡先にてご連絡をお願いいたします。

ご質問等ございましたらお気軽にお問い合わせください。

VII. その他

「お申し込みからの流れ」および「研修費用の考え方」につきましては、別紙「研修ガイド 2021」をご参照ください。

VIII. 連絡先

企業の課題解決コンサルティング

株式会社トライアングル・トラスト

〒460-0002 名古屋市中区丸の内1丁目7-6 丸の内 Terrace803

TEL:0120-706-008

FAX:052-228-9624

Mail: info@triangle-trust.jp

弊社ウェブサイトはこちら↓ ※お問合せフォームはこちら

