

■自己紹介

株式会社マイナビで人材育成に25年半関わってきました。

この度、社員採用、育成に貢献したいと考えております。

教育研修で必要なことは、講師の人格、受講者が学んだことを継続し成果が出るまで支援することです。研修は成果が見えないから依頼できないという声をよく聞きました。それは、受講者が研修を具体的な仕事に落とし込むことができていないことと「継続」「習慣化」できていないからだとわかったのです。私は、習慣化できる技術をしっていますので成果が出るまで最後まで支援します。

●研修テーマ『説明会&面接官研修』

企業、組織にとって一番大切なのは、“人”です。

人を採用するには、何が大切なのか、説明会でのプレゼンテーション、面接での学生への魅力的な話し方、聞き方、内定者フォロー方法を学んでいきます。

- : 学生は企業のどこを見ているのか
- : 魅力ある企業とはなにか
- : 面接官としてどのような対応をすればいいのか
- : 社長は学生に何を語るべきか
- : 5つの欲求を理解する

●研修テーマ『OJT トレーナー研修』

入社し、企業で幹部となって活躍して欲しいと願うのはどこの社長も同じです。

1年目の社員が入社し育てるのが課長でもありますが、今後課長として期待されるのが“OJT トレーナー”の存在です。トレーナーの関わり次第で仕事のモチベーションが上がることも下がることもあります。

そこで自分の経験で教えるのではなく、論理的に人を育てることを学ぶ必要があります。

- : 働く意義、目的、目標
- : PDCA
- : 目標達成サイクル
- : 商品を好きになる方法

●研修テーマ『営業目標達成研修』

営業とは根性と気合で売るものだと考えている方もいます。所謂、競争意欲、負けん気が強い方なら一人の力で目標を達成することでしょう。しかし、多くの人は“営業の方法”を学ぶことをせず自分の感覚で営業しています。上司も同じく自分の経験で部下を指導しています。それでは上手くいく可能性が低くなります。私は営業とは技術であることを学びました。皆さんにも知って頂きたい研修です。

- : 顧客第一主義
- : 4つの自信
- : 内発的動機付け
- : 行動計画の立て方

●研修テーマ『管理職研修』

組織で一番大切な役職は「課長」です。

課長の部下を育てる能力が高ければ組織、会社は成長します。課長として大切なのは部下のやる気を出させることです。部下とのコミュニケーションスキルを徹底的に磨くことで素晴らしい目標達成していく課になります。部下が課長へ話しやすくなり一緒に課題解決できるようになれば必ず達成します。

- : モチベーションの上げ方
- : 部下とのコミュニケーション
- : ロールプレイ
- : 目標作成
- : 会議の進行方法
- : 部下の評価方法

●個別コーチング、カウンセリング、目標達成のノウハウ

課長、課員、全ての方が仕事のやり方、人間関係で悩んでいます。

しかし、悩みを相談せず自分の世界に閉じこもっていると成果が出ないばかりか精神的に参ってしまいます。企業では精神科医を常駐させるともありますが企業成果に理解ない人が対応しても解決にはなりません。企業で成果を出すノウハウを知っている人が相談者、パートナーとなるべきです。

- : 個別に相談することで各自の悩みを理解できる
- : 部下の育成に活かせる

■連絡先

電話 : 090-8614-1194

メール : kinkiclub1967j@gmail.com

モットー : 人と人が愛し愛される社会をつくりたい、研修で離職率ゼロの会社づくりを目指す