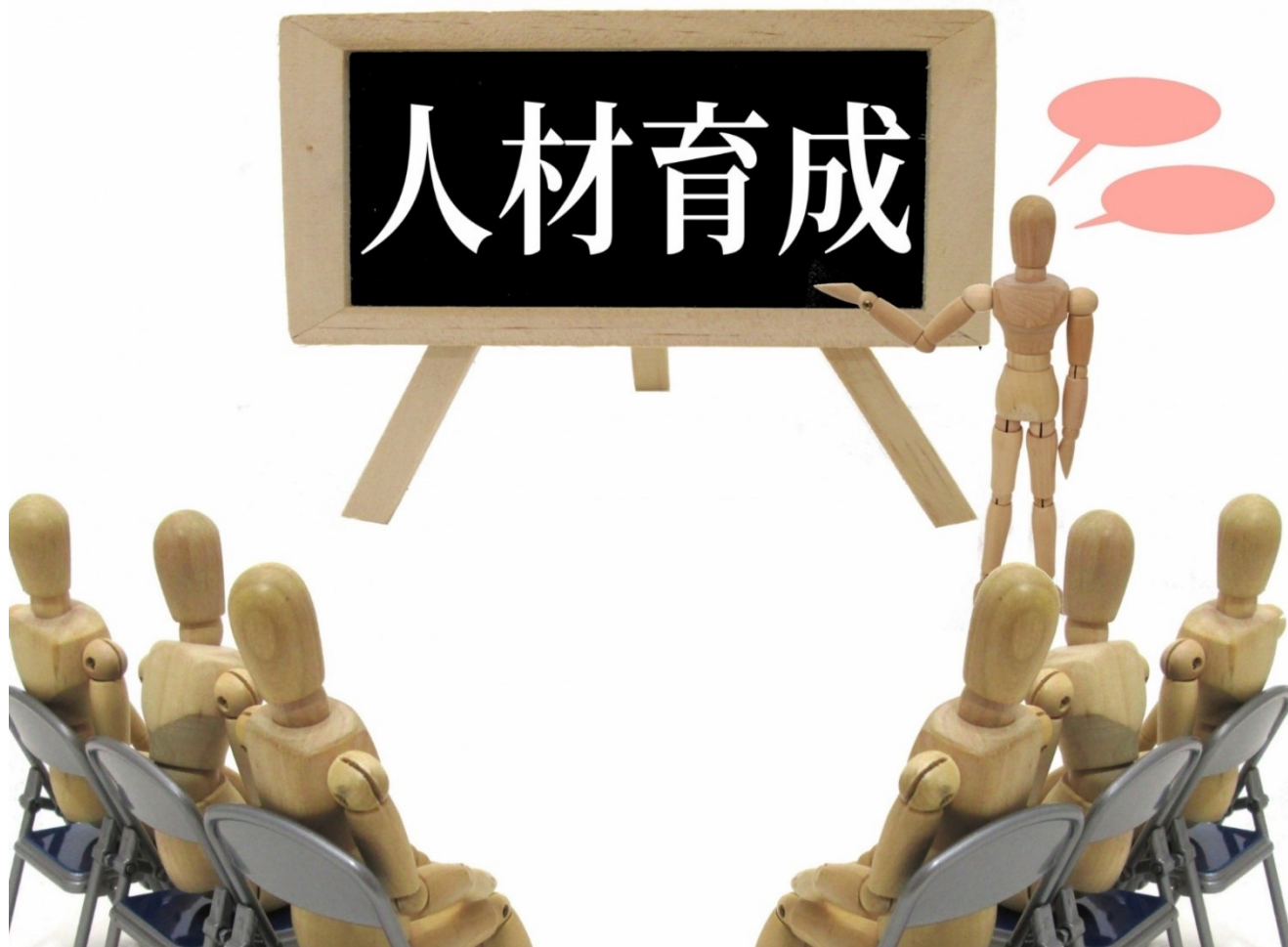


生産性向上をプロデュース

作成更新日: 令和5年12月23日

株式会社ドリームプロダクション沖縄 プロデューサー: 比嘉 豊太



生産性向上研修の概要

優秀な人材の定着率を上げるたくなりですか？

そのためには研修の充実を図り、社員を大切に育てる風土が大事になります。そこから社員も企業繁栄に貢献、成果を発揮できる仕組み作りに繋がってきます。

生きた研修内容にするためにも、経営者や役員向けの経営コンサルティングを通して経営課題を解決したノウハウと支援経験を基にした研修プログラムや実践演習などに組み入れます。

人事担当者や経営者の方々が組織マネジメントを行いやすいような人材育成の支援をさせていただきます。弊社では、研修だけでなく、個別のキャリア支援、コーチングセッション、OneToOneカウンセリングなどのメニューにより汎用的に企業サポートをさせていただきます。

企業・事業主団体の労働生産性を向上させるために、専門的な知見とノウハウで、講義だけではなくグループワークなどの効果的な演習を取り入れて実施する企業研修です。事業主(受講者)が抱える課題やニーズに合わせて、オーダーメイドの訓練コースを設定して実施することができます。

さて 当研修コースは、企業の生産性向上を実現するための以下の3つのカテゴリ (Aデジタル技術活用、B組織マネジメント、C売り上げ増加) に分類されています。生産性向上に資する下記資料は、日本国が推奨する生産性向上支援訓練の指針に沿って作成しています。さらに詳細な内容に関しては、全て独自メソッドによりオンリーワンの資料となっているため、まだ完成していない資料に関しては、カリキュラム完成までには数週間のお時間がかかります。

またユニークな「独自メソッドコンテンツ」を御用意しています。こちらは以前より、講師の独自研究と知見により創作してきたカリキュラムです。

※こちらの研修資料は随時更新されます。

「A デジタル技術活用・業務プロセス改善」コース

本カテゴリは、「労働コストの削減」や「経営のムダを省く」といった、これまでのアナログ方式から更に生産性を向上していく上でDXへの移行が必要となる、工程管理のポイントや見直し及び改善を行う際の課題とその解決方法など、経営マネジメントの視点より業務プロセスの改善に関する内容の習得を主な目的としています。DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進を積極的に支援しています。自社の業務変革を目指して、業務のシステム化に向け、自社のニーズに合致したシステムを企画できる知識を習得します。

(DX等の新技術を導入、業務効率化、タイムマネジメント、ITツールによる業務改善、SNSツールの活用、セキュリティ対策)

- ・生産性や品質管理について学びたい。
- ・業務プロセスを改善して効率性を高めたい。
- ・品質管理の考え方を正しく理解したい。
- ・流通や物流の仕組みを学びたい。
- ・ITを活用して業務を効率化したい。等々



労働コスト・業務プロセスの改善分野

(クラウド、IoT導入、システム導入、新技術活用、財務管理)

クラウド活用入門	クラウドを活用した業務展開の企画提案の知識と技能を習得する。	中堅層
IoT活用によるビジネス展開	IoTに関する基本的な知識、技能・技術を理解し、IoTを活用したビジネス展開手法を習得する。	中堅層
クラウドを活用したシステム導入	クラウドに関する知識、技能・技術を理解し、クラウドを活用したシステム導入に係る知識を習得する。	中堅層
IoT導入に係る情報セキュリティ	IoT導入の有用性及び情報セキュリティに関するリスクや必要対策についての知識及び技術を習得する。	中堅層
クラウドを活用した情報共有能力の拡充	クラウドを活用した自社業務における情報共有の課題解決に繋げるための能力を習得する。	中堅層
テレワークを活用した業務効率化	時間や場所を有効活用でき柔軟な働き方ができるテレワークを活用し、業務を効率的に進める方法と技術を習得する。	中堅層
テレワーク活用	テレワーク時のコミュニケーション、各種ソフトの使い方やそれらを活用した業務効率化、生産性向上の方法を習得する。	初任層
ITツールを活用した業務改善	ITツールの特徴と種類を理解し、自社業務に適切なITツールを選定するための知識を習得する。	中堅層
データ活用で進める業務連携	データを経営資源として管理、活用することで、社内外の業務連携を強化できることを理解する。	中堅層、管理者層
企業内でIT活用を推進するために必要な技術理解	企業を取り巻く現状及び動向を理解し、IT活用に向け、業務に必要なハードウェアやソフトウェアを理解する。	中堅層、管理者層
IT新技術による業務改善	作業自動化や共有能力拡充等による業務の合理化・迅速化を理解し、自社業務に適切な新技術を選定する知識を習得する。	中堅層、管理者層
ビッグデータ活用	ビッグデータの活用に当たって必要な情報を選定する方法を理解し、ビジネス展開できる知識を習得する。	中堅層、管理者層
企業価値を上げるための財務管理	財務の概念と財務諸表の構造を知り、コスト、資金管理、財務分析の手法を理解し、財務管理に関する知識を習得する。	中堅層
IoTを活用したビジネスモデル	IoTとビッグデータ活用を理解し、IoTビジネスを具体的に検討するためのポイントを習得する。	管理者層
POSシステムの活用技術	POSシステムのメリットを理解し、販売管理、販売戦略に活用できる知識・技能を習得する。	中堅層

「B 組織マネジメント、チームビルディング」コース

本カテゴリでは、既存の業務の効率化や業務の改善、様々なリスク等の課題に対する組織的な対応や取組み、あるいは70歳までの就業機会の確保に向けた「ミドルシニア世代」の役割の変化や技能・ノウハウの継承への対応に必要な知識や手法の習得を主な目的としています。

B組織マネジメント、チームビルディング向上研修

(組織マネジメント、プロジェクト管理手法、リーダーシップの実践トレーニング、目標管理、生涯キャリア形成)

- ・従業員の仕事の効率化を促進したい。
- ・業務改善の考え方を理解したい。
- ・プロジェクトの管理手法を学びたい。
- ・リスクを低減させる手法を学びたい。
- ・経営戦略について学びたい。…等々



組織マネジメント分野 (経営戦略、リスクマネジメント、ナレッジマネジメント、組織力強化)

ダイバーシティマネジメントの推進	一人ひとりが能力を発揮できる体制と環境を整えることで、生産性を上げる組織づくりを習得する。	管理者層
高齢労働者のための安心・安全な職場環境の構築	継続雇用者が安心・安全に働ける職場環境の構築や作業方法等の見直しにかかる知識と技能を習得する。	管理者層
ナレッジマネジメント	ナレッジマネジメントの重要性を理解し、ナレッジを収集、活用できる知識、技能を習得する。	管理者層
現場社員のための組織行動力向上	社内の問題発見、業務改善を現場から発信するために必要な知識、技能を習得する。	初任層
業務効率向上のための時間管理	業務の効率化・スピード化を促進できる仕組みづくりを行うための知識を習得する。	中堅層
顧客満足度向上のための組織マネジメント	様々な立場のメンバーが協力・支援していくための関係構築とマネジメントを進めるためのスキルを習得する。	中堅層
企画力向上のための論理的思考法	企業人材の資質向上を目指し、企画力向上のための論理的思考の活用手法を習得する。	中堅層
成果を上げる業務改善	業務改善の目的と必要性を理解し、改善の視点と具体的な進め方を習得する。	中堅層
組織力強化のための管理	組織目標の達成に向けた強い組織の構築手法を習得する。	管理者層
職場のリーダーに求められる統率力の向上	職場のチームワークを牽引で含める能力を習得する。	管理者層
管理者のための問題解決力向上	業務の問題の本質を捉え、解決を図る手法を学び、管理fとして必要な問題解決を実行するための知識と技能を習得する。	管理者層
プロジェクト管理技法の向上	仕事の段取り力を高めるとともに、的確な業務指示を行うための手法を習得する。	管理者層
プロジェクトマネジメントにおけるリスク管理	プロジェクトマネージャとしての知識と技術を習得する。	管理者層
継続雇用者のキャリア形成と管理者の役割	継続雇用者のキャリア形成やワークライフバランスなど継続雇用にあたり管理者にとって必要となる知識を習得する。	管理者層
従業員満足度の向上	従業員満足度が企業に与える影響と調査・分析方法について理解し、従業員満足度向上に活用できる知識・技能を習得する。	管理者層
ストレスチェック制度を用	職場環境の改善による生産性向上をめざして、ストレスチェック制度を活用した	管理者層

いた職場環境改善と生産性向上	職場改善手法を習得する。	
ムダを発見するための業務プロセスの見える化と業務改善	業務プロセスとデータの流れる見える化して業務のムダを発見し、業務改善や業務のシステム化への活用について理解する	中堅、管理者層
中堅・ベテラン従業員のためのキャリア形成	職務の棚卸を通じて、今後の役割を再確認した上で、役割の変化に対して円滑に対応できるよう知識と技能を習得する。	中高年齢層
チーム力の強化と中堅・ベテラン従業員の役割	職場の課題に対してこれまでの経験に基づき後輩従業員と共同で解決策を得るための知識と技能を習得する。	中高年齢層
後輩指導力の向上と中堅・ベテラン従業員の役割	後輩従業員を指導するためのコーチング法の知識と技能を習得し、職場の課題解決に向けた先導的役割を理解する。	中高年齢層
中堅・ベテラン従業員による組織の活性化のための相談技法	後輩従業員の抱える悩み等に対してメンターとして相談援助を行っていくために必要な知識と技能を習得する。	中高年齢層
SNSを活用した相談・助言・指導	SNSを活用して、相談・助言・指導を行うために必要な知識と技能を習得する。	中高年齢層
フォロワーシップによる組織力の向上	組織形態や管理者の役割等を理解し、職場の組織力向上のためチームをアシストするための知識と技能を習得する。	中高年齢層
経験を活かした職場の安全確保(未然防止編)	企業における危険を事前に見極めて行動し、職場の安全衛生の意識の高揚を図るための知識と技能を習得する。	中高年齢層
経験を活かした職場の安全確保(対策編)	生産現場におけるリスクの低減措置及び改善ができる知識と技能を習得する。	中高年齢層
クラウドを活用したノウハウの蓄積と共有	職務経験やノウハウをクラウドサービスを活用して、蓄積及び共有するための知識と技能を習得する。	中高年齢層
職業能力の整理とノウハウの継承	後輩従業員へのノウハウの継承を目指して、これまで培った職業能力を明確にするための知識と技能を習得する。	中高年齢層
職業能力の体系化と人材育成の進め方	職業能力の整理と体系化が行え、体系化に基づいた人材育®の計画ができる知識と技能を習得する。	中高年齢層
経験に基づく営業活動の見える化と継承	知識・技能の見える化、後輩従業員の業務改善支援力。知識と技能を習得し、営業活動の分析や改善策の検討。	中高年齢層
効果的なOJTを実施するための指導法	中堅・ベテラン従業員がちつ経験や技能をOJTを通じて、後輩従業員に伝達するための知識と技能を習得する。	中高年齢層
ノウハウの継承のための研修講師の育成	社内(集合)研修の講師となるための知識と技能を習得する。	中高年齢層
作業手順の作成によるノウハウの継承	中堅・ベテラン従業員の作業の見える化を行い、後輩従業員が習得すべき作業手順の作成に係る知識と技能を習得する。	中高年齢層
後輩に気づきを与える安全衛生活動(実施編・点検編)	5Sを通じて、後輩従業員に対して安全活動の重要性について伝達するための知識と技能を習得する。リスク低減のための点検手法等を整理し、後輩従業員に対して気づきを与える安全衛生活動の知識と技能を習得。	中高年齢層

「C 売上げ増加」コース

本カテゴリは、企業が収益力を向上するために必要となる「売上げ増加」の観点から、新規顧客を増やすために必要となるマーケティングや広報戦略、新商品の企画・開発やサービスの高付加価値化を実現するために必要となる知識や手法の習得を主な目的としています。

C 売上げアップに繋げる研修

(営業・販売力のノウハウやロールプレイング、マーケティング戦略による集客の仕組み化)

- ・顧客の拡大や満足度の向上を図りたい。
- ・顧客ニーズを的確につかみたい。
- ・マーケティングや戦略について学びたい。
- ・インターネットを活用して販売促進を図りたい。
- ・新しい企画や開発について学びたい。等々

【ご要望別おすすめコース】

○ 顧客のニーズを把握して満足度を向上させたい

- ・顧客分析手法(様々なデータから有効なデータを見つけ出す手法を習得します)
- ・顧客満足向上のためのCS 調査とデータ分析(顧客満足の本質から現状の課題を把握するためのデータ分析手法を習得します)

○ 消費者の動向を営業に活用したい

- ・実務に基づくマーケティング入門(マーケティングに必要な視点や分析手法などの基礎スキルを習得します)
- ・インターネットマーケティングの活用(インターネットやSNS を使ったマーケティング手法を習得します)

○ 新しいサービスや商品企画の考え方を習得したい

- ・新サービス・商品開発の基本プロセス(商品づくりの基本プロセスを習得します)

○ インターネットを活用した効果的な広報を実施したい

- ・チャンスをつかむインターネットビジネス(インターネットを活用した広告からコマースまでの基本を習得します)

売上増加分野 (売上高向上のための営業・マーケティング戦略の施策)

提案型営業手法	営業側から能動的(自発的)な提案ができる営業手法を習得する。	初任層
ビジネス現場における交渉力	交渉戦略等を学び、現場の第一線で活躍が期待される社員が持つべき交渉スキルを習得する。	初任層
提案型営業実践	顧客の立場に合わせた提案書作成から顧客への提案実施・説明ができる能力を習得する。	中堅層
マーケティング志向の営業活動の分析と改善	マーケティング志向の営業活動について、分析し、改善策の検討方法を習得する。	中堅層
統計データ解析とコンセプトメイキング	統計的データの解析法と活用方法、コンセプトメイキングの方法を理解し、営業企画書作成方法を習得する。	中堅層
顧客分析手法	データマイニング手法の活用方法を理解し、ITを活用した営業、マーケティングのための予測方法を習得する。	中堅層
顧客満足向上のためのCS調査とデータ分析	顧客満足度の把握とデータ分析とその活用方法についての知識と技能を習得する。	中堅層
実務に基づくマーケティング入門	企業全体で顧客を満足させるマーケティング手法を習得する。	初任層

マーケティング戦略概論	マーケティングの意義や、CSR(企業の社会的責任)との結びつきを理解し、マーケティング戦略の概要を習得する。	中堅層
マーケット情報とマーケティング計画(調査編)(販売編)	マーケティングコミュニケーション、市場・商圈調査等を理解し、市場調査等の計画策定方法を習得する。市場調査等の結果に基づく、販売予測と販売政策の立案手法を習得する。	初任層
インターネットマーケティングの活用	インターネットマーケティングの概要を理解し、顧客獲得のための施策を検討できる知識を習得する。	中堅層
製品・市場戦略	製品計画、製品戦略及び市場戦略の概要について理解し、製品戦略の立案方法について習得する。	中堅層
新サービス・商品開発の基本プロセス	アイデアの出し方及び自社資産の活用方法を理解し、サービス、商品づくりの基本プロセスを習得する。	中堅層
プロモーションとチャネル戦略	販売チャネル、プロモーション戦略の策定方法について習得する。	中堅層
チャンスをつかむインターネットビジネス	インターネットを活用したビジネスチャンスの拡大を検討できる知識を習得する。	中堅層

その他独自メソッド講座プログラム

組織マネジメント分野

ジョブ・クラフティング	<p>～仕事のやりがいを見つけて自分らしく主体的に成長する～</p> <p>ジョブクラフティング研修をとおして仕事のやりがいや働きがいにあらためて気が付くことで、自分らしく主体的に成長していくことで自主的に働き方改革を促すための研修です。</p> <p>その他関連分野:ユダヤの教育プログラム(タルムード)よりASTAR学習法</p>	初任層 中堅層
エデュテインメント	<p>本公演プログラムは、短時間ですが様々な要素が組み込まれています。「エデュテインメント」という新しい教育概念により、夢を創造し叶えるための重要性、コミュニケーションの心理技法により誰とでも親密になれるノウハウが含まれます。</p>	初任層 中堅層 管理者層
ビジネスマナーの基本	<p>お客様1人ひとりを大切に思い、お客様にもっと喜んでいただき、感動を提供できるような人になるためにおもてなしをすることをビジネスマナー研修では伝えていきます。お客様との接し方や尊敬語、謙譲語など場面に合わせた話しかたや接客に関するビジネスマナー全般の基本的な事をワークショップ実践形式で行います。</p> <p>関連分野:ホスピタリティマーケティング戦略(CS向上)</p>	初任層
人を動かすコミュニケーションの極意	<p>「コミュニケーションの極意」を学ぶことで人を動かす逸材になることを研修の狙いとしてしています。『人を動かす達人』のコミュニケーションを【5つの秘訣】のエッセンスに絞り、営業や各種業務における人間関係を改善する仕組みを学ぶことは、一生涯の財産になります。</p> <p>関連分野:アイスブレイクの方法、コミュニケーション技術の基本、笑顔トレーニング、仕事での大切な8つの意識</p>	初任層 中堅層
最強チームの作り方～結果を出すチームマネジメント～	<p>このノウハウは、ユダヤ人ハワード・ゴールドマンによって、アメリカで30年以上前に編み出させられて以来、世界中の大手企業の組織マネジメントで採用されたノウハウです。決して難易度の高い技術ではなくて、正しく学び、そして実践続ければ誰でも想像以上の良い結果が作れます。</p>	中堅層 管理者層
リーダーシップ研修	<p>求められるリーダーシップについての重要要素を把握して、コーチング・カウセリング・ティーチングの特徴と活用方法を学びます。コーチング的手法で部下を効果的に育成する効果的な質問手法により従業員が主体的に活躍できる方法を習得して直ぐに実践できるノウハウを体系的に学び実践へと導きます。</p>	中堅層 管理者層

	状況に応じて、リーダーシップマインドや、マネジメントに関する事、コミュニケーション技術としてコーチングセッションスキル、ファシリテーター養成などが関連します。	
--	---	--

売り上げ増加・営業力強化分野

心を躍動させるコンサルティング・セールス	<p>～あなたどうしても契約したいと思わせる心理メカニズム～</p> <p>これからの営業マンは単にという商品を販売するだけでは顧客を獲得するのが難しくなっている。それで「コンサルタント」としてお客様に幸せをもたらす存在となすことをこの研修を通して提案します。</p> <p>そのためには、心理学を理解して実践することが最高の結果をもたらすコンサルティングの手法を用い、お客様の本当に望んでいることを見つけ出し、お客様に「心の躍動感」を与えます。</p>	中堅層 管理者層
エモーショナルマーケティング	<p>お客様が買う衝動を生み出す感情マーケティングの法則</p> <p>絶対に良い商品だから売れるはずと信じて、売込み型セールスをしている方は「感情」を把握した営業スタイルに切替えることで、お客様の信頼を得ることが出来て営業成績もグッと上昇します。人は「悩み・不安」を解決したい、「欲しい・目的達成」を叶えたいというような願望は、心の内面に感情として誰もが持っていることです。</p>	中堅層 管理者層

メンタリズム心理学セミナー

人の心を誘導するメンタリズム心理学による営業技術	マジック特有のミスディレクション心理学×販売手法のセールス心理学を融合したユニークなセミナーが学べます。たった一言や一つのジェスチャーで驚くほど相手の心を誘導する事が出来る。相手の関心を引き、心を操ることがマジシャン特有の心理学を見につければ「営業」も「恋愛」も「人間関係」もより良い方向へ導く事が出来ます。	初任層 中堅層 管理者層
㊦モテリーマン心理学術講座	<p>モテて売れるセールスマンになる「㊦モテリーマン心理学術」</p> <p>モテる&稼げる 仕事と恋の心理テクニックによりどちらも上手くいくための極秘心理学メソッドを学ぶことが出来ます。初対面の心理的距離を縮めるトレーニングや信頼構築の方法や心理距離を縮めるテクニックなどが満載です。</p>	初任層

詳細をお聞きしたい方は、お問い合わせください。

生産性向上研修の実施について

「カリキュラム 大テーマ」は、研修プログラムの大枠タイトルです。「**提案書あり**」に○と書かれている個所に関しては、カリキュラム提案書が既に作成しています。直ぐにお見せする事が可能です。

「**カリキュラムあり**」に○は、既に研修実施済みです。研修スライドを含めて提示可能であり、直ぐにでも研修実施が可能です。一部オーダーメイドとしてすると、作成までの時間がかかります。

※提案書は、独自メソッドの内容が組み込まれており機密事項となっているため、依頼決定前に情報のお渡しは基本控えさせていただきます。しかし弊社が依頼が決まる全通など、承諾した際にはお渡しが可能です。スライドカリキュラムは、依頼決定後にのみお渡しします。

「A 労働コスト・業務プロセスの改善」コース

カリキュラム 大テーマ(例) 6時間～	提案書あり	カリキュラムあり
クラウド活用入門	○	○
IoT活用によるビジネス展開	○	○
クラウドを活用したシステム導入	○	○
IoT導入に係る情報セキュリティ	○	○
IoTを活用したビジネスモデル	○	○
クラウドを活用した情報共有能力の拡充	○	
導入コストを抑えるクラウド会計・モバイルPOSレジ活用		
テレワークを活用した業務効率化	○	○
テレワーク活用	○	○
ITツールを活用した業務改善	○	○
データ活用で進める業務連携		
企業内でIT活用を推進するために必要な技術理解		
企業内でIT活用を推進するために必要なマネジメント		
DX(デジタルトランスフォーメーション)の導入		
ベンダーマネジメント力の向上		
IT新技術による業務改善		
ビッグデータ活用	○	○
DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進		
変化の時代を生き抜くデジタル化		
ビッグデータ利活用によるDX推進		
データサイエンス入門		
企業価値を上げるための財務管理		

「B 組織マネジメント、チームビルディング」コース

カリキュラム 大テーマ(例) 6時間～	提案書あり	カリキュラムあり
ダイバーシティ・マネジメントの推進	○	
ビジネスとSDGs(持続可能な開発目標)の融合		
事故をなくす安全衛生活動		

個人情報保護と情報管理		
高年齢労働者のための安心・安全な職場環境の構築	○	
リスクマネジメントによる損失防止対策		
災害時のリスク管理と事業継続計画		
ネット炎上時のトラブル対応		
ナレッジマネジメント		
現場社員のための組織行動力向上		
業務効率向上のための時間管理	○	○
顧客満足度向上のための組織マネジメント		
企画力向上のための論理的思考法	○	
成果を上げる業務改善	○	
組織力強化のための管理	○	
職場のリーダーに求められる統率力の向上	○	○
管理者のための問題解決力向上	○	○
プロジェクト管理技法の向上		
プロジェクトマネジメントにおけるリスク管理		
継続雇用者のキャリア形成と管理者の役割	○	
従業員満足度の向上	○	
ストレスチェック制度を用いた職場環境改善と生産性向上	○	
ムダを発見するための業務プロセスの見える化と業務改善	○	
テレワーク業務における労務管理		
DX人材育成の進め方		
物流現場のリーダー育成		
ファシリテーションを活用した合意形成の効率化		
中堅・ベテラン従業員のためのキャリア形成	○	
チーム力の強化と中堅・ベテラン従業員の役割	○	
後輩指導力の向上と中堅・ベテラン従業員の役割	○	
中堅・ベテラン従業員による組織の活性化のための相談技法		
SNSを活用した相談・助言・指導		
フォロワーシップによる組織力の向上		
経験を活かした職場の安全確保(未然防止編)		
経験を活かした職場の安全確保(対策編)		
クラウドを活用したノウハウの蓄積と共有		
職業能力の整理とノウハウの継承		
職業能力の体系化と人材育成の進め方		
経験に基づく営業活動の見える化と継承		
効果的なOJTを実施するための指導法	○	
ノウハウの継承のための研修講師の育成		
作業手順の作成によるノウハウの継承		

若手従業員に気づきを与える安全衛生活動(実施編)or(点検編)

「C 売上げ増加」コース

カリキュラム 大テーマ(例) 6時間～	提案書あり	カリキュラムあり
提案型営業手法	○	○
ビジネス現場における交渉力	○	○
提案型営業実践	○	○
マーケティング志向の営業活動の分析と改善	○	○
統計データ解析とコンセプトメイキング		
オンライン営業技術		
顧客分析手法		
顧客満足向上のためのCS調査とデータ分析	○	○
実務に基づくマーケティング入門	○	
マーケティング戦略概論		
マーケット情報とマーケティング計画(調査編)(販売編)	○	
インターネットマーケティングの活用	○	○
チャンスをつかむインターネットビジネス	○	
製品・市場戦略		
新サービス・商品開発の基本プロセス	○	○
プロモーションとチャネル戦略		

上記研修テーマは、弊社にて実施可能なテーマ一覧です。テーマによりましては、直ぐに提供できる教材もあれば、教材作成に少々お時間を頂くこともあります。またご要望やテーマ内容により難易度や研修時間も異なります。基本的に当研修は1テーマにて6時間以上30時間未満を目安に考えています。

社内研修をご依頼頂ける企業様には、しっかりと研修成果を得とくして頂くために組織マネジメントや経営における課題をヒアリングさせていただきます。専門家が人材育成のヒアリングをするだけで人事のボトムネックが判明したり新たな期待を持つことにもつながります。

また、カリキュラムと対象者をマッチングさせることも大事です。初任層対象研修と中堅層・管理者対象研修では、研修プログラムを同様にしないで、それぞれの層にマッチングしたカリキュラムが重要となります。

研修時間区分けによるレベル分類の目安

研修時間	レベル分類	研修内容
6時間以上 12時間未満	新たなスキルを導入していくための知識習得を目指す	研修導入に関する幅広い基礎知識を理解する事が主体で、レクチャー形式での知識集約型スタイルにて研修を実施します。体系化されたビジネス訓練の知識を習得できます。知識先行定着型（レクチャー講義と受講者への質問を繰り返す）
12時間以上 19時間未満	研修内容のフォローアップにより、業務への導入及びパフォーマンス成果レベルの変格を目指す	知識レベルも中級編として、実用的な内容をレクチャーします。レクチャー内容を理解促進させる為にも、主にワークショップを取り入れた実践形式の研修スタイルを提供します。体験先行納得型（体験により不足している事を気づかせる事が狙いです）
19時間以上 30時間以下	実務で実践導入しながら、業績評価での成果を作るROIレベルを目指す (コンサルティング形式)	中級レベルまでの内容を把握して、さらに事業に活かしてもらい、フォローアップまで含めた研修プログラムの提供が可能です。実際に事業に応用してみて、どのような成果が出たのかを講師と共に分析をして、経営課題を考慮しながら、事業取組みをフォローします。コンサルティングノウハウを提供します。経験解釈内省型（業務での経験をフィードバックをして課題解決をします。）

研修委託費の目安

（「生産・業務プロセスの改善」、「横断的課題」及び「売上げ増加」に属する研修コース）

委託費（/コース）（税別）

訓練時間数	受講者 ～6人	受講者 7人	受講者 8人	受講者 9人	受講者 10人～
6時間以上 12時間未満	180千円	210千円	240千円	270千円	300千円
12時間以上 19時間未満	300千円	350千円	400千円	450千円	500千円
19時間以上 30時間以下	360千円	420千円	480千円	540千円	600千円

打合せの結果、必ずしも上記の委託費にならないこともあります。まずはご要望をお聞かせください。

※コンサルティングや業務プロデュースに係る費用を別途必要になります。詳細はヒアリング調査の上、企画打診とお見積りをさせていただきます。