

研修ラインナップ



目次

1. 「働くモチベーションを高める」
新入社員研修
2. 商談に有利な情報を引き出す
ヒアリング力向上研修（営業マン向け）
3. 部下のニーズを引き出す
マネージャー向け1on1研修
4. チームビルディング研修
5. 周囲の人間関係の気まずさを解消する2-3年目
向け研修



「働くモチベーションを高める」新入社員研修

～“仕事めんどくさい”から“仕事楽しみ！”に圧倒的変化を生み出す！～

POINT

- 学生から社会人になる(価値の消費者から生産・提供者<≒プロフェッショナル>に変わる) ことの意味を理解し、やる気を高める
- 社会人に求められる礼儀・マナー・モラルと基礎的なビジネススキル・コンピテンシー（行動モデル）を身につける

時間	学習内容	目的・進め方
9:00	主催者メッセージ、オリエンテーション（進め方、学びの姿勢）	
	PART-1 学生と社会人 ワーク「はたらく」 ライフステージ 会社とは 20代のライフステージ 3つのレベルの仕事 上司先輩から見た新入社員 コミュニケーションワーク	<ul style="list-style-type: none"> ・学生と社会人の違いを理解します。「社会人＝はたらく＝幸せになること」そのための目的を定めます。 ・社会人のルールを理解し、社会人のファーストステージである20代について、キャリア課題を提示しながら理解を深めます。 ・Task,Job,Workのレベルを見せ、まずは指示を適切にこなすTask能力が求められていることを説明します。
14:00	PART-2 仕事の基本の基本（コミュニケーション） コミュニケーション総論 社会人としてのマナー コミュニケーションの基本 コミュニケーションの方法 指示の受け方・報連相ワーク 名刺交換・あいさつ	<ul style="list-style-type: none"> ・社会人の基礎力＝コミュニケーション力であり、コミュニケーションの目的と仕組みを説明します。 ・身だしなみとおしゃれの違いや時間泥棒にならないことなど、相手を基準にして行動することの基礎理解を深めます。 ・人や組織の呼称、クッション言葉など社会人として基礎となるコミュニケーションのハウツーを身につけます。
	PART-3 幸せな人生（LIFE）のために 新入社員に期待すること 陥りやすい罠	<ul style="list-style-type: none"> ・オーナーシップ・高い視点・殻を破ることで3年目までのチャンスをもにしていける大切さを理解します。 ・入社～3年目くらいまでに多くの人が共通している悩みの事前情報をそのための対応方法を伝えます。
17:00	まとめと振り返り	

効果を高める仕掛け

①ダイアログ・ラーニング

こちらから一方的に回答を与えるのではなく、問を提供し自身で考えられるようにする。また、コミュニケーションワーク（SSM・1対1の対話）によって他者との交流を活性化させ、より客観的に自身を見つめられるようにします。

②立場の違いから観点の違いを知る

主観的になりがちな「コミュニケーションとは何か？」という点を、図を通して誰もが納得する論理で理解していただきます。

自身と相手がどれだけ観点が異なっているかを理解することで、周囲の情報を知らうとする意識を高めます。

③ワークを通して失敗機会を楽しく提供

新入社員は、他の年次社員と比べ、失敗することを良しとしない傾向が強い。その傾向があるため、自身が「聴けていない」ということを、正面で受け取ることは難しい背景があります。

今回のワークは個人ワークと全体ワークを通して、「あなたは聴けていない」ということを一切伝えずに気づいていただくワークを行います。

商談に有利な情報を引き出すヒアリング力向上研修（営業マン向け）

～他社営業マンより2歩先のニーズを引き出し営業成績も2倍上昇へ！～



- 自社で働く理由と営業の価値を繋げる、初心を振り返る
- 時代背景と営業の変遷を知り、今の時代に必要な営業とは何かを理解する
- 新時代の営業、「聴く営業」を理解し、実践できる第一歩を踏み出す

時間	学習内容	目的・進め方
9:00	<p>主催者メッセージ、オリエンテーション（進め方、学びの姿勢）</p> <p>PART-1 営業の姿勢づくり（目的：いままでの営業のイメージを再確認し、これからの営業のイメージを学ぶ）</p> <p>5つの問を元に、ワークをすることで、営業の姿勢について学ぶ。</p> <p>①なぜこの会社を選んだのか？ ②今の仕事の悩み・課題は？ ③営業とはなにか？営業のイメージ ④なぜ今の時代に営業が必要なのか？ ⑤なぜ自分にとって営業が必要なのか？ ⑥改めてこの会社でどのような価値を発揮したいのか？</p> <p>最終的に自社の営業としてどう活動していきたいかの姿勢を作ります</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・時代背景を元に、今企業に求められる人材とコミュニケーションの関係を客観的事実を元にお伝えします。 ・さらに、今までの営業イメージとこれからの営業イメージを共有し、自身で考えるワークを行います。 ・自身の仕事人生と営業、自社をリンクさせる。 自分＝営業＝自社に如何に近づけられるか？複数の問を投げかけ自身で考え回答を導き出していきます。 ・1対1の対話手法SSM、グループワーク、個人ワークを通して本質と現実の課題を関連付けていきます。
14:00	<p>PART-2 これからの営業の基本（HOW）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーションとはなにか？ ・コミュニケーションの仕組み ・営業のHowto（これからの営業のイメージに沿ったハウツーを学ぶ） <p>①いままでの営業とこれからの営業の違い ②なぜ「聴く」必要があるのか？ ③これからの営業を実践するための要素</p> <ul style="list-style-type: none"> ・聴くの3種類の違い ・聴くの基本（聴く力を伸ばすには？） ・ワーク（聴き取り&書き取り） ・事実と解釈に分けて整理 ・伝える（上司への報告） ・ロールプレイング <p>④まとめ（Howtoと目的をつないで日常でできるワンアクションを決める）</p> <p>案）顧客の話を読み、事実と解釈に分けて報告する</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・いままでの営業とこれから営業で求められる要素の違いを説明します。 ・主にこれから営業に必要な「聴く」スキルがなぜ必要なのかを、時代背景と顧客の現状から踏まえて一緒に考えていきます。 ・具体的に聴くとは何か？聴ける状態と聞けていない状態の違いを説明し、自身でその違いを実感するためのワークを行います。 ・「相手の話をそのまま聴く」というトレーニングを通して自身が相手の話を聴けていないことを実感していただきます。 ・それらを通して、聴く姿勢、すなわち顧客や周囲とのコミュニケーションの姿勢を見直す機会をつくります。 ・最後に、「聴く」スキルと自身の入社目的とをつなぎ、ワンアクションを決定します
17:00		

効果を高める仕掛け

①ダイアログ・ラーニング

こちらから一方的に回答を与えるのではなく、問を提供し自身で考えられるようにする。また、コミュニケーションワーク（SSM・1対1の対話）によって他者との交流を活性化させ、より客観的に自身を見つめられるようにします。

②納得の伴う客観的な説明

主観的になりがちな「コミュニケーションとは何か？」という点を、図を通して誰もが納得する論理で理解していただきます。

それを通して、今後の営業でも使えるイメージをインストールします。

③ワークを通して失敗機会を楽しく提供

若手社員は、他の年次社員と比べ、失敗することを良しとしない傾向が強いです。その傾向があるため、自身が「聴けていない」ということを、正面で受け取ることは難し背景があります。

今回のワークは個人ワークと全体ワークを通して、「あなたは聴けていない」ということを一切伝えずに気づいていただくワークを行います。

部下のニーズを引き出すマネージャー向け1on1研修

～部下の言動が手にとるように分かりコミュニケーションコストも半分以下に！余った時間を有効活用～



- これからの時代のコミュニケーションのキーワードは「自分本位から関係性本位」
- ダニエル・キム（MIT教授）のモデルを使って、論理的にコミュニケーションの仕組みを習得
- 「話が聞けない一方的1on1」から「コミュニケーションが生まれる双方向1on1」のコツを習得

時間	学習内容	目的・進め方
9:00	<p>主催者メッセージ、オリエンテーション（進め方、近況報告）</p> <p>PART-1 コミュニケーションの価値（WHY）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 企業に求められる人材とは ダニエル・キムモデル コミュニケーションの価値 ・ コミュニケーションと時代の関係 今までとこれからのコミュニケーション <p>PART-2 1on1の基本（HOW）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コミュニケーションとはなにか？ ・ コミュニケーションの仕組み ・ 1on1の基礎 <ul style="list-style-type: none"> ・ 質問力 ・ 傾聴力 ・ 提案力 <p>事例を通した1on1ワーク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ よくある失敗パターン3選 <ul style="list-style-type: none"> ・ 言いなり ・ 一方的 ・ 勝手に問題化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 時代背景を元に、今企業に求められる人材とコミュニケーションの関係を客観的事実を元にお伝えします。 ・ さらに、今までの古いコミュニケーションイメージとこれからの新しいコミュニケーションイメージを共有し、自身で考えるワークを行います。 ・ 自身の人生とコミュニケーション、自社をリンクさせる。 自分＝コミュニケーション＝自社に如何に近づけられるか？複数の問を投げかけ自身で考え回答を導き出していきます。 ・ 人間関係と結果の関係性を、様々な事例を通して考えます。 【ビデオ教材（約12分）】 <p>・ コミュニケーションとは顧客の現在地A地点、目的地B地点、それを達成する施策C、このCがコミュニケーションの役割。</p> <ol style="list-style-type: none"> ①顧客の現在地Aを知る。（質問・傾聴） ②顧客の目的地Bを知る。（質問・傾聴） ③顧客にA→Bであるか？を確認する。（質問・傾聴） ④A→Bに対して我々が何ができるかを提案する。（提案） <p>ソリューションは④に重きを置かれがちですが、①～③の整合性が合っておらず失注するケースが多いことを、質問をワークを通して気づいていきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 質問力→問に対して問う力 ・ 傾聴力→判断をゼロにして聞く力 ・ 提案力→自社のサービスを多角的に観る力
17:00		

効果を高める仕掛け

①ダイアログ・ラーニング

こちらから一方的に回答を与えるのではなく、問を提供し自身で考えられるようにする。また、コミュニケーションワーク（SSM・1対1の対話）によって他者との交流を活性化させ、より客観的に自身を見つめられるようにする

②誰もNOできない論理で理解する

主観的になりがちな「コミュニケーションとは何か？」という点を、図を通して誰もが納得する論理で理解していただきます。その前提の共有を通して、「今、自分自身に足りないものは何か？」という質問を自ら生み出すための土台を形成します。

③本質的な失敗例の共有

1on1の「よくあるマネージャー失敗パターン」を3つ事例として出し、ワークを通して自身がどのようなパターンに陥りやすいかを分析します。

そしてそのパターンから脱出する具体的な方法を論理的にレクチャーします。

メンバーの心理的安全性を急激に高めるチームビルディング

～チームの雰囲気が一発で180度変化！安心領域が広がり続けるチームになる！～



- 現代社会はインプット過多でアウトプット不足であることを理解し、部下に思いを馳せる
- 深いコミュニケーションとはなにか？をゲーミフィケーションを通して理解する
- ダニエル・キム（MIT教授）のモデル&観点の問題を使って、論理的にコミュニケーションの仕組みを習得

時間	学習内容	目的・進め方
9:00	PART-1 チームの関係力を上げるには <ul style="list-style-type: none">・ダニエル・キムモデル・人間関係の価値・人間関係が複雑で難しい理由・観点とは？ PART-2 ゲーミフィケーション <ul style="list-style-type: none">・対話するトランプ・コミュニケーションの本質とは？<ul style="list-style-type: none">・ 思い込みの交流・ イメージのズレ PART-3 チーム力コンサル <ul style="list-style-type: none">・タイプ別診断・チーム内コミュニケーション診断・質問コーナー・次回の宿題	<ul style="list-style-type: none">・時代背景を元に、今企業に求められる人材とコミュニケーションの関係を客観的事実を元にお伝えします。・人間関係と結果の関係性を、様々な事例を通して考えます。・普段されないような質問と答えを繰り返すことによって、コミュニケーションの質を深めます。・個々のコミュニケーションにおける特徴に、メンバー自らが気づきます・マネージャーは部下との接し方に気をつけるべき点を、ファシリテーターとメンバーの会話によって理解します
17:00		

効果を高める仕掛け

①ダイアログ・ラーニング

こちらから一方的に回答を与えるのではなく、問を提供し自身で考えられるようにする。
また、コミュニケーションワーク（SSM・1対1のようにする対話）によって他者との交流を活発化させ、より客観的に自身を見つめられる

②誰もが分かる論理で理解する

主観的になりがちな「コミュニケーションとは何か？」という点を、図を通して誰もが納得する論理で理解していただきます。
その前提の共有を通して、「今、自分自身に足りないものは何か？」という質問を自ら生み出すための土台を形成します。

周囲の人間関係の気まずさを解消する2-3年目向け研修

～明日からの上司や周囲のコミュニケーションに、もう迷わない！～



- 指示待ち・後ろ向きだった仕事の姿勢から、前向きに仕事や周囲と接するためのマインドセットを習得する
- 講師自身の社会人1,2年目で躓いた経験を話しながら、社会人と学生の違いを再度知る
- 自身のコミュニケーションのとり方を知り、上司や周囲との違いを理解することで気まずさを解消する

時間	学習内容	目的・進め方
9:00	<p>主催者メッセージ、オリエンテーション（進め方、近況報告）</p> <p>PART-1 社会生活を振り返る</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修の参加目的 ・現状の自身の人間関係における課題 ・ワーク 周囲とのCOMを評価すると何点？その理由は？ 最も面倒くさかったこと 最もやって良かったこと ・全体発表 <p>PART-2 COMはなぜズレるのか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・講師の失敗談 学生の正解と社会人の正解 「違い≠失敗」「間違い≠X」 ・人間関係力における4つのモデル ・ワーク あなたの現在地を知る 上司の現在地を知る <p>PART-3 やる気のチューニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Whyを問う価値 ・モチベーション循環モデル ・ワーク なぜ○○（会社）なのか？ なぜ○○（職種）なのか？ なぜ○○（勤務地）なのか？ なぜ自分は働いているのか？ ひとつにまとめる ・Q&A ・まとめ 	<ul style="list-style-type: none"> ・自らの人間関係における課題を出し、それを解決するための場として研修を捉えていただきます。 ・事実や結果ではなく、解析や思いを中心とした、自身の気づきを深めるためのワークを行います。 <ul style="list-style-type: none"> ・できる・できない、点数が高い・低いといった学校で植え付けられた価値観を取り除いて、創意工夫の価値を伝達します。 ・自らの人間関係力の現在地を知り、次のステップで何をすべきなのか？どのようなコミュニケーションを取るべきなのかを可視化していきます。 <ul style="list-style-type: none"> ・終活のときに行っていた「試験に受かるための自己分析」を外して、自らの素直な想いに基づいて自己理解を深めます。 ・やる気を持続させる方法ではなく、やる気の構造を伝えます。 ・自己流でモチベーションを上下する状態から、構造的にモチベーションを管理する方法をワークを通して理解を深めます。
17:00		

効果を高める仕掛け

①ダイアログ・ラーニング

こちらから一方的に回答を与えるのではなく、問を提供し自身で考えられるようにする。また、コミュニケーションワーク（SSM・1対1の対話）によって他者との交流を活性化させ、より客観的に自身を見つめられるようにする

②自分の期待と相手の期待は違うことを知る

人間関係力の4つのモデルを説明し、自分と相手は違うということを深めていきます。若手社員は「きっと相手はこう思っているだろう」という過度な期待を自分にかけてすぎる傾向にあります。それを取り除き、違い＝失敗ではないことを理解していきます。

③実践的なQ&A

講師は、若手社員をのべ1,000名以上コーチングした実績を持っており、個別の質問に対する答えの引き出しが豊富です。腹落ちしていない受講生に対して、腹落ちができるようにQ&Aの時間を設けて腹落ち度合いを深めます。

西勝 譲 (33) RelationShift株式会社代表取締役社長



- 2009年 株式会社セルム営業部に入社。
大手メガバンクグループを主に担当。
企業研修・組織コンサルティングの販売。
- 2010年 学校法人盈進学園東野高等学校に入職。
法人事務局として、学校運営全般に関わる。
- 2012年 NR JAPAN株式会社営業部に入社。
個人向けに対人コーチング・セミナー販売を担当。
月間表彰5回（動員賞2回・売上賞3回）
- 2014年 フリーランスコーチとして独立。
のべ1,000人の若手社員に対してコーチングを実施。
- 2018年 RelationShift株式会社を設立。
人間関係を変化させる研修・1対1の対話サービス、
新規事業領域のコンサルティングを提供

他の追随を許さない、20代へのメンタリング実績：7年間のべ1,200人以上

現場
定着力

不安
解消力

劇的
成長力

経験から裏打ちされる、周囲の状況を把握しながら進めていくファシリテーションは、受講生に安心と程よい緊張を与えます。

- ①一瞬で集中に入り込むインストラクション
- ②気づきが5倍深まるワーク
- ③一発で不安解消！メモが止まらないQ&A

受講生からの声

- 「チーム力を高める」という中で、お互いを知るのはもちろん、自分自身を見つめ直すことも大事だと思った。今回のワークでは相手を通して自分を見た気がする
- チームで関係性を高めていく上で、1人1人の観点が大切であることが、より理解出来た。チーム内で楽しく、かつ深くコミュニケーションが取れる時間があることは、何よりも価値があり、それにより結果・成果の質も大きく向上するであろうことに、より確信を持つことができた

