

テーマ別研修プログラム参考例

<マネージャー・リーダー育成研修>

リーダー研修1

- 部下育成の基本スキルを習得する
 - ①4つのソーシャルスタイルを学ぶ
 - ②人との接し方「時間の使い方」「意思決定の方法」という三つの観点で、相手に合わせたビジネスへの応用方法を学ぶ
 - ③自分の弱点の抑え方を学ぶ
 - ④部下、メンバー、後輩などのスタイルに合わせた的確なマネジメント手法を学ぶ
 - ⑤部下の成長段階に合わせた的確なリーダーシップスタイルを学ぶ
 - ⑥1分間マネジメント法を学ぶ

リーダー研修2

- 自立した新人、若手社員を育成するために、上司、先輩としてどのように関わればいいのかを学ぶ
 - ① 自社の新人、若手社員が壁にぶつかる場面を想定する
 - ② 自らの新人時代を振り返る
 - ③ 自らに照らして部下・メンバーの成長ポイントを考える
 - ④ ビジネスゲームの実践を通して、自らのリーダーシップの発揮状況を確認する
 - ⑤ チームビルディング演習を通して、リーダーシップとフォロワーシップを理解する

<コミュニケーション・相互理解促進>

ダイアログ研修

- 組織の中にある様々な壁を乗り越えて、対立を解消するための「対話」について学ぶ
 - ① 自分を知り、自分に気づくことで自分の価値観を知る
 - ② 価値観について対話することで、価値観の自覚化と相対化を深める
 - ③ 世代間ギャップについて考える 理解向上研修

相互理解向上研修

- 自己認知力を高め、相手の立場を理解することにより、周囲との連携を円滑にできるようになる
 - ① 相互理解セッションで自分の言動がどのような影響を周囲に与えているのかを把握する
 - ② お互いのこれまでの人生遍歴を共有する

<モチベーション・動機付け>

10年先を見越して今を考える研修

- 10年先の未来像を踏まえて、今取り組む課題を明確化しアクションプランを策定する
 - ★1日目 環境変化の把握
 - ① 今の自分を振り返る
 - ② これまで10年間の環境変化を振り返る
 - ③ 今後10年間の環境変化を予測する
 - ★2日目 アクションプランの立案
 - ④ 10年後の第一営業部の目指す姿と課題を考える
 - ⑤ ワールドカフェを活用し、10年後の理想が実現した世界を思い描く
 - ⑥ 課題解決に向けたアクションプランを立案する

動機付け・モチベーションアップ研修

- 「自分らしさ」=「自分の強み」を自覚して、「自分らしさ」に基づいた具体的な行動指針を策定する
 - ①過去の体験を振り返りながら「自分らしさ」を振り返る
 - ②周囲からの期待を知る
 - ③相互アドバイスを交換することで、「自分らしさ」を自覚する
 - ④「自分らしさ」に基づいたキャリアプランを立案する

<営業力向上・組織力強化>

営業力向上研修1

- 営業力向上のために必要な知識、スキル、スタンスなどを体系的に学ぶ
 - ① 商品のメリットデメリットを考える
 - ② ヒアリングシートを作る
 - ③ 商談環境をつくる
 - ④ 4つのソーシャルスタイルを学ぶ
 - ⑤ 「会話の内容」「時間に関する配慮」「合意の取り方」という三つの観点で、相手に合わせたビジネスへの応用方法を学ぶ
 - ⑥ ロールプレイ演習を通して学んだことを実践する

営業力向上研修2 PDCAを理解する

- 各種ビジネスゲームを通して、主体的に仕事に取り組むために必要なことを実践的に学ぶ。
 - ① これまでの営業体験を振り返り、成功・失敗体験を共有する
 - ② PDCAゲームを通して効果的なPDCAサイクルの回し方を学ぶ
 - ③ 課題解決演習を通して、自らの影響力の発揮具合を知る。
 - ④ チームビルディング演習を通して、リーダーシップとフォロワーシップを学ぶ
 - ⑤ 学んだことを踏まえて行動計画を策定する

行動計画振り返り研修

- 行動計画振り返り、立案した行動計画の実施を振り返る
 - ① 成功要因の共有と応用策を考える
 - ② 失敗要因の分析と打開策の立案
 - ③ 課題に対して主体性を失わないためにどうすればいいのかを学ぶ
 - ④ 効率的なPDCAサイクルを回す手法、KPT2フレームの活用方法を学ぶ

営業力向上研修1

- 営業力向上のために必要な知識、スキル、スタンスなどを体系的に学ぶ
 - ① 商品のメリットデメリットを考える
 - ② ヒヤリングシートを作る
 - ③ 商談環境をつくる
 - ④ 4つのソーシャルスタイルを学ぶ
 - ⑤ 「会話の内容」「時間に関する配慮」「合意の取り方」という三つの観点で、相手に合わせたビジネスへの応用方法を学ぶ
 - ⑥ ロールプレイ演習を通して学んだことを実践する 営業力向上研修 (PDCAを理解する)

ソリューション営業研修1

- 営業力向上のために必要な知識、スキル、スタンスなどを体系的に学ぶ
 - ① 商品のメリットデメリットを考える
 - ② 商談環境をつくる
 - ③ 5つの質問話法 他業界版
 - ④ 5つの質問話法 自社版
 - ⑤ ソリューション営業事例に学ぶ

ソリューション営業研修2

- ロジカルシンキングの基本的な考え方を演習を通して学ぶ
 - ① これまでの営業体験を振り返り、成功・失敗体験を共有する
 - ② 問題と課題の違いを学ぶ
 - ③ クリティカルシンキングを演習を通りて学ぶ
 - ④ クリエイティブなアイデア発想法「マンダラート」の活用方法を学ぶ

課題解決向上研修

- 現在直面している課題を整理して、今後の行動指針を策定する
 - ① 自分が直面している課題を整理することで、自分に向き合う
 - ② 問題と課題の違いを理解する
 - ③ 自分のキャリアアンカーを把握する
 - ④ 10年後の世界を予測する
 - ⑤ 「バックキャスト法」「兆し展開法」のいずれかで、これからの自分を考える
 - ⑥ 今後取り組む課題を設定をする

期中アクションレビュー研修

- 重点組織課題を達成するために必要な具体策を、営業メンバーの英知を結集して考える
 - ① これまでの人生の中で、諦めなかった体験を振り返り共有する
 - ② これまでの人生の中で、諦めてしまった体験を振り返り共有する
 - ③ 体験①と体験②から気づいたことや学んだことを共有する
 - ④ 重点組織課題実践状況を振り返る
 - ⑤ 出来ている事とできていないことに共通することを確認する
 - ⑥ 重点組織課題に取り組むためのアクションプランを立案する
 - ⑦ アイデア発想法マンダラートの活用方法を学ぶ
 - ⑧ 学んだ方法を応用してアクションプランを策定する

