

F107

多様な人材を活かし生産性向上に結びつける 経営戦略から考える「働き方改革」講座



経営力
強化

開催日 平成29年12月13日(水)
時間 9:30~16:15 (休憩45分)
研修期間 1日間
研修時間 6時間
受講料 6,480円(税込) / 1名様

業種		受講階層	
製造・建設・運輸	●	若手社員	
卸・小売	●	中堅社員	
情報通信	●	管理・監督者	●
サービス	●	経営者・経営幹部	●

内容・カリキュラム

- 1 今、なぜ働き方改革なのか？～経営の問題である～
 - ・そもそも会社の理念に立ち返る
 - ・会社が存続するためには経営の健全性が不可欠
 - ・経営者が知っておかなくてはならない労働に関するルール
- 2 働き方改革～生産性向上のためには？～
 - ・目標の設定⇒成果物から考える無駄な仕事をなくす方法とは？
 - ・有効なIT導入方法とは？
- 3 働き方改革～多様な人材を認めることから始まる企業の成長～
 - ・会社の戦略を考える～あなたの会社の利益の源泉はどこにあるのか？～
 - ・多様な人材が会社の成長をもたらす
 - ・タイプ別に考える～生産性を向上させるためのマジックワード

研修のねらい

なぜ、今、政府を挙げての働き方改革が叫ばれているのでしょうか？
長時間残業は従業員の体や精神面への問題を引き起こし、さらには過労死の原因ともなっています。もはや個人的な問題ではなく、経営者が自社の存続に関わるものとして取り組まなくてはならない経営課題となっています。
そもそも会社で働くことは社会に何か役立つことをもたらすことであり、同時に働く人にとっても苦痛ではなく喜びであるべきなのではないでしょうか？これは単なる社会的な責任ではなく、会社が存続するためには従業員が生き活きと長期にわたって貢献してくれることが不可欠だからなのです。つまり、会社が存続するためにはなりふり構わぬ短期的な利益獲得ではなく、環境との共生や働く人々の満足を大切にしながら持続的に成長する企業にならなくてはならないのです。
同時に、激しく変化する経営環境の中、多様な人材無くして企業革新は望めません。つまり、多様な働き方も認められなくてはならないのです。
この研修は、経営者自らが働き方について考えることによって、経営の健全性に立脚した経営戦略を取り入れるためのきっかけをつくることを目指しています。

NEW **!** 『営業向け「交渉力強化」』と『あなたも出来る！新規顧客開拓の進め方』セットでの受講をお勧めします。

G101

win-winの関係を作る交渉の極意 営業向け「交渉力強化」



実行遂行力
強化

開催日 平成29年11月9日(木)
時間 9:30~16:15 (休憩45分)
研修期間 1日間
研修時間 6時間
受講料 6,480円(税込) / 1名様

業種		受講階層	
製造・建設・運輸	●	若手社員	●
卸・小売	●	中堅社員	●
情報通信	●	管理・監督者	●
サービス	●	経営者・経営幹部	

内容・カリキュラム

- 1 win-winの関係を作る真の交渉力とは
 - ・交渉力は勝ち負けであってはならない
 - ・真の交渉力が備えているものとは
- 2 交渉を必要としない提案とは
 - ・相手が提案内容に賛同すれば交渉不要
 - ・上手い提案のポイント
- 3 交渉全体のイメージを持とう
 - ・進め方のイメージを持とう
 - ・それぞれのプロセスでのポイントを知る
- 4 交渉力を高めるためのテクニック
 - ・事前準備で何をするのか
 - ・聞き方、話し方、信頼の作り方
- 5 ロールプレイング交渉力の実践
 - ・講師が提示したテーマで交渉力を使ってみよう

研修のねらい

交渉力を高めることが重要です。決して勝ち負けを決める交渉であってはなりません。
本研修では、真の交渉力とは何かを理解した上で、交渉力を高めるためのポイントや話の持って行き方を学びます。