

『プロネットビジネスカレッジ2011』第26回目は「市場ニーズの読み方」です。具体的な事例を交え宮崎先生に分かりやすくお話いただき、受講者の皆さんは大変興味深く学ばれていました。創発により、個々の能力以上のものを出していかれることと思われます。

講座概要

講座名 : 市場ニーズの読み方
開催日時 : 10月25日(火) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 宮崎 昭(九州国際大学大学院教授)

九州国際大学大学院企業政策研究科教授。
専門は、「マーケティング論、流通経済論」。
「マーケティングにおける文化的側面」について、
研究。

講座内容

神子原村の米作り
ローマ法王に献上
神子原米の1. 5次ブランド
ニーズの起点・・・誰？
これまでの消費論のポイントは
多様なニーズ
たとえば、貧困層
BOPビジネス
ユニバーサルデザイン
多様な人々への関心
市場調査の落とし穴
どこで跳ぶか

受講生の声



講義中の宮崎講師



講義のようす

「愛情を持って、関心を持っていく事で、ニーズが読める」「強み伝いの経営は破綻する」という事から、ニーズを読むという事は専門の知識だけでなく相手を思いやる気持ちを大切にしなければならぬと感じました。働いていると、お客様をいかにこちらの思う様に誘導していくかを考えがちですが、その中からは新しい創発は出来ないと思います。常に頭をフラットに色々と感じる事を大切にしていきます。
(サービス業 女性)

部下への伝え方としてのタイプ別の話はとても参考になりました。仕事柄いろんなお客様と相対することが多いので自分なり今日学んだ事を思い浮かべながら接客に活かしていければと思います。
(サービス業 男性)

多様な人々の関心、相手のことをよく知り、観察力を身につけることが大事だと思った。
(運送業 男性)

知らず知らずの間に、視野が狭くなっていったと痛感しました。何をしたら喜んでもらえるのか。何を求められているのかを営業職を始めたころの原点にもどり考え直したいと思いました。
(運送業 男性)

数々の事例をだして頂いたので考えながら話を聞く事ができ、とても有意義な講座でした。一番印象残った点はニーズに応える為にはシーズを身につける必要がある。シーズを身につけるには他者に興味を持ち観察をすることだということです。
(サービス業 男性)

ニーズの見方としてただに比べるのではなく利用される側の背景などをもっとよく見て役に立てていくことは大事だと思いました。
(サービス業 男性)

講師の方の熱意や話が面白くてよかったです。気付かされる事も多々あり勉強になった。
(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】11月・12月の講座は下記のとおりです。

11月18日 女性リーダー養成塾②
11月30日 パワーポイント研修
12月 7日 営業はコミュニケーション②

『プロネットビジネスカレッジ2011』第25回目は「女性リーダー養成塾①」です。女性ばかりの講座は、なごやかな雰囲気で行われました。自信は努力から、今日よりいい明日をむかえるため、具体的目標を掲げて、早速実行していきたいとの声が聞こえてきました。

講座概要

講座名 : 女性リーダー養成塾①
開催日時 : 10月14日(金) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 空 直美 黒木 瑞



中小企業診断士
空 直美



交流分析士
黒木 瑞

講座内容

☆ブスの25箇条

- ・笑顔がない
- ・お礼を言わない
- ・いつも口がへへの字の形をしている
- ・希望や信念がない
- ・自分が最も正しいと信じ込んでいる
- ・謙虚さがなくゴウマンである
- ・人生においても仕事においても意欲がない など

☆人と違う個性を適材適所で発揮する

☆心のシフトチェンジする事によって 短所を長所に変更する

受講生の声



講義中の空講師



講義中の黒木講師



講義のようす

様々な業界の年代も異なる女性たちの自己紹介からも、それぞれに悩み働いている現状を知ることが出来ました。私の直属の部下は2人しかおりませんがいずれも女性です。内1人は、現在2人目を妊娠中で、産休に入るまで勤務を続行してくれています。女性リーダーとして、そういったスタッフをサポートしていきたいです。次回は、指導をしていくためのテクニックを学びますので、楽しみにしております。
(サービス業 女性)

女性リーダーとしてどうしてもぶつかるであろう“心の問題”“自分のあり方”など、考えのヒントをいただきました。まだ経験は少ないのですが、今までの自分の行動、これからの考え方をじっくり考えてみたいです。
(サービス業 女性)

パワーを与えられました。ブスの25箇条を毎日意識する。
(サービス業 女性)

人(チーム)をマネジメントするのも、自分をマネジメントするのも同じと聞き、「なるほど」と思いました。自分自身を見つめ直し、私のマネジメントを行おうと思います。16秒間以内だったら、イヤな事も考えてOKという話を聞き、少し安心しました。心に余計なプレッシャーがかからず、余裕がもてそうです。
(運送業 女性)

今まで研修を色々とうけさせて頂きました。やっぱり“女性の役割”というのがあるんだと実感しました。
(サービス業 女性)

「悩むときは大いに悩むといい」空先生のコトバで気持ちが楽になりました。ありがとうございます。「短所を長所にシフトチェンジ」短所さえも考え次第で長所へ変わることにビックリ!!! 瑞先生のコトバから優しさや信念が感じられてかっこいいなあと思いました。
(サービス業 女性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当: 秋山・坂井
〒812-0007 福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL: 092-474-7798 / FAX: 092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】11月・12月の講座は下記のとおりです。

11月18日 女性リーダー養成塾②
11月30日 パワーポイント研修
12月 7日 営業はコミュニケーション②

『プロネットビジネスカレッジ2011』第24回目は「新入社員フォローアップ研修」です。担当業務の話をする姿は、大変さの中にも充実した日々を送っているのが感じられました。新入社員研修の復習はもちろん、今現在の自分をじっくり見つめ直すことができた研修になったようです。

講座概要

講座名 : 新入社員フォローアップ研修
開催日時 : 9月29日(木) 10:00~17:00
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 空 直美



中小企業診断士
空 直美

学校卒業後、一般企業を経て人事コンサルティング業界で修行。'99年、(株)プロネット入社する。独自の人事コンサルティングや教育を展開。約19年に及ぶ業界経験と導入事例を持つ。

講座内容

オリエンテーション
行動チェックリスト記入
グループ討議

新入社員研修の復習
発声練習・早口言葉
経営と組織
計数管理の知識
マナー問題
グループ対抗おさらいコンテスト
社会人として

キャリアプランを考える
人生設計シート記入

受講生の声



講義中の空講師

電話対応でグループになった方の会社の対応の仕方と少し違う様なこともあり、「こういう方法もあるのか」と学ぶ事も出来、今日習ったことを仕事でももちろん私生活でも活かしていけたらいいなと思います。
(サービス業 女性)

普段会わないような職種の方とも話せるような雰囲気もあり、話も聞きやすくして勉強になりました。マナーなど改めて気付く点も多かったのも良かったです。
(サービス業 女性)



新入社員ではない中、受けさせていたいただきありがとうございます。初心に戻る事もでき、また、今さら誰にも聞けない基礎マナー等知れ、助かりました。今後、会社を大きくしていく為の、人に教える、伝える事の難しさを学ばせてもらいました。表現のしかた、言葉の使い分けいろいろと勉強になりました。
(サービス業 男性)

会社によって、人によって同じロールプレイングでもシナリオの作りや、表現に違いが大きくあることに驚きました。声の抑揚、ボイスチェンジを使い分けて、今後よりお客様と密な関係を築いていこうと思います。
(サービス業 女性)



講義のようす

最近入社時と比べていきおいがなく、ちこまっていた事に今回の研修で気づきました。このまま負のスパイラルにおちいらないよう努力を続けて自信をもてるようになります。
(サービス業 女性)

4月の研修で学んだはずなのに、忘れてしまっていたこと、今日初めて学んだことなど、1日だけの研修でしたが、得るものがとても多くありました。自分とは全く違う業種の方の話も聞くことができ、とても良い刺激になりました。今日たてた人生計画ももう少し良く考えようと思います。
(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】10月の講座は下記のとおりです。

10月14日 女性リーダー養成塾①
10月18日 経営維新塾③これまでの相続対策これからの相続対策
10月25日 市場ニーズの読み方

『プロネットビジネスカレッジ2011』第23回目は「クレーム発生の現状と対策」です。実例をもとにした様々なクレーム対応についてわかりやすくお話いただきました。受講生の方々は、聞けば聞くほど奥が深く、難しい内容であることを実感されていたようでした。

講座概要

講座名 : クレーム発生の現状と対策
開催日時 : 9月22日(木) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 貞包 勉



危機管理コンサルタント
貞包 勉

東京の危機管理専門会社にて危機管理コンサルティングマネージャーを経て、現在、誠和株式会社に在籍。大手企業から中小地場企業まで幅広く手掛け、主にクライシスに発展した案件による収束活動の支援並びに人的リスクに係る従業員満足度の観点からの個別ヒアリング業務を得意分野とする。現在は、地元企業に対して地域に密着した実践的リスクマネジメント業務を展開。

講座内容

- 1. リスクマネジメントの定義**
組織及び個人が起こりうるリスクを管理・統制する事
- 2. クレームの基本対応**
クレームとは何か？
クレーム対応の手順
組織的クレーム対応の必要性
- 3. 対応事例研究**
実例に基づいた対応事例

クレームは単なる苦情でなく
お客様からの貴重な情報源である

受講生の声



講義中の貞包講師

報・連・相の徹底。言った言わない等、社内・社員どうしとのコミュニケーションが大事だと思った。1人1人の対応が違うのだと感じた。
(建設業 男性)

私はこれまで、クレームがおこった際に誠意をこめてあやまることが一番の解決策だと考えていました。しかし、お客様のクレームに対し、合理的に対応することも大切だということに気がきました。お客様の状況をヒアリングし、発生原因を確認、解決策を提示することで、お客様が納得を頂ける対応が出来ると思います。しかし、お客様の要求に対し、出来ないことははっきりと告げることも大切であることを知りました。
(サービス業 女性)

クレーム対応は、すぐに結果を出さずに時間をあけることが大切。情報が大切。方針を決めることが大切。大変、興味深いお話でした。
(サービス業 女性)

クレーム事例の対応について、具体的な事例を何点が挙げられ、クレーム対応に対する模範解答がないこと、苦慮が感じられました。しかしながら、クレームに対して一つ一つ状況を確認していくこと、それを基に誠実に対応すること、なるべく早急な対応であること等を学ぶことができました。
(サービス業 男性)

クレームと聞くと、嫌な感じがするが大切な情報ということを知って、クレームが出たときこそ誠意ある対応をしていきたい。その後の対応でお客様との仲も深めていければと思う。
(サービス業 男性)

実例は非常に勉強になりました。まだ、クライシスが生じた場合、話が大きくなった場合のこわさも知れ、リスクマネジメントの重要性を改めて知りました。
(サービス業 男性)



講義のようす

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当: 秋山・坂井
〒812-0007 福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL: 092-474-7798 / FAX: 092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】

今回の実務担当者の方におすすめの講座は下記のとおりです。
10月25日 市場ニーズの読み方
11月未定 パワーポイント研修

『プロネットビジネスカレッジ2011』第22回目は「ロジカルシンキング②」です。8月24日の「ロジカルシンキング①」に引き続き、ポイントを絞って人に伝えることの難しさを学びました。グループでのディスカッションは個人では思いつかないアイデアが次々と出ていました。

講座概要

講座名 : ロジカルシンキング②
開催日時 : 9月8日(木) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 佐々木 茂



中小企業診断士
教育コンサルタント
佐々木 茂

一般企業にてマーケティングを経験後'99年に独立。中小企業の人材教育において、問題解決のための思考プロセスなど多数講演を手がけている。

【専門分野】

- ・事業計画策定支援
- ・経営状況改善支援

講座内容

◎発散シート使用でアイデアを広げる

1つのテーマから8つのアイデアを出す



それぞれのアイデアを1つのテーマとして、さらに8つのアイデアを出す

◎言いたいことと聴きたいこと

By A. リンカーン

言いたいこと・・・1/3

聴きたいこと・・・2/3

必然的に、聴き手の事前把握が必要であり聴き手にあわせて、構成を変えることも必要となってくる。

受講生の声



講義中の佐々木講師



講義のようす

アイデアを出すときに苦労することが多かったのですが、その取っかかりのツールを教えて頂いて、とても勉強になりました。作業の1つ1つの説明も分かりやすく、とても作業に取り組みやすく感じました。

(サービス業 男性)

今日は、グループでのディスカッションの中で話し合うだけではなく、書いて情報交換をすることで、小さな情報があった思ってもいないアイデアになったりし、楽しい学びでした。お店を作っていく上で、一人だけでは成り立っていかないので、今日はチームで色々な意見を出し合う事にいかしていきたいと思います。

(サービス業 女性)

前回に引き続き、アイデア出しなど色々な事を順序良く、且つ効率的に進める手段を学ぶ事ができ、非常にためになりました。今後の業務で役立つ場面も多そうです。

(サービス業 男性)

仮説について、というものが印象のこりました。何かを作る、となったとき、コストがどれくらいかかるのか、何がどれだけのものを分割して一つずつ考えることで数字を出せるため、スケジュールをたてる初期にもっておきたい意識だと思いました。

(サービス業 男性)

情報をできるだけ出すことの大切さ。またそれを聞き手にあわせて3つぐらいに絞ることの重要性。個人で案を出すやり方とチームで出すやり方、またPCではなく手書きした方がいるようなアイデアが出てくるというような実体験に基づいた方法なども教えていただいたので参考になった。

(サービス業 女性)

グループワークを取り入れられることにより、聞くだけではなく行うことで理解をすることができ大変助かりました。また、今までは多くのことを伝えようと多くのことを話していたことが間違いだとわかり、今後はポイントを3つまで絞って話をすすめていきたい。

(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当: 秋山・坂井
〒812-0007 福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL: 092-474-7798 / FAX: 092-474-7071
http://www.pronetjp.com

【通信欄】10月の講座は下記のとおりです。

- 10月14日 女性リーダー養成塾①
- 10月18日 経営維新塾③これまでの相続対策これからの相続対策
- 10月25日 市場ニーズの読み方

『プロネットビジネスカレッジ2011』第21回目は「ロジカルシンキング①」です。多業種の方とのグループワークでは、いろいろな角度からの視点で、新鮮な意見が飛び交っていたようです。事例の演習シートは、具体例を使用する事でイメージがつかみやすかったようです。

講座概要

講座名 : ロジカルシンキング①
開催日時 : 8月24日(水) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 佐々木 茂



中小企業診断士
教育コンサルタント
佐々木 茂

一般企業にてマーケティングを経験後'99年に独立。中小企業の人材教育において、問題解決のための思考プロセスなど多数講演を手がけている。

【専門分野】

- ・事業計画策定支援
- ・経営状況改善支援

講座内容

マーケティング

【誰に、何を、どのように】スケジュール、予算計画、人員計画等、実行を担保する計画が必要

SWOT分析

Strength(強み)
Weakness(弱み)
Opportunity(機会)
Threat(脅威)
環境により分析する

大きく2つに分ける (MECE)

Mutually(お互いに)
Exclusive(相反しているが)
Collectively(集合でみると)
Exhaustive(網羅的)
モレがないように分ける

受講生の声



講義中の佐々木講師



講義のようす

マーケティング。SWOT・大きく2つに分けるの3つを学びました。何かの問題やテーマがある時は、大きく2つに分ける事で全体をとらえながら、部分が見やすいと分かりました。

(運送業 男性)

『情報を整理しなさい』『優先順位をつけなさい』と部下によく言ってきましたが、ではどのように考えれば良いのか？が曖昧なままだったことに気付かされました。今回のセミナーを受講することで程度明確になったように思います。

(サービス業 女性)

つめみがきを例としたマーケティング講座は、最初はおどろきましたが、とてもわかりやすく教えていただきました。SWOTやMECEを使ったものの考え方はこれから使うことができると感じました。

(サービス業 男性)

原因追究にたどりつく手法(マトリックスやツリー図)を用いる時に必要となる基準が明確に出来た。(MECEの考え方)また、ツリー図により細分化していく事で原因追求という手法の必要性を改めて学ぶ事が出来た。また、全体像を把握するという日々の考えに落としこめていなかった所があったので自身の判断材料の一つとして取り入れていきたいと思った。マーケティングや問題解決と事案は違えど、同様の手法を用いる事が出来る。

(サービス業 男性)

今一番、自分自身が必要としているスキルだったのでごく良かったです。その基本的な考え方を学ぶ事ができたので、しっかりと自分に問いかけをして考えをまとめ整理して、人に伝えていく訓練をしていきたいです。頭では理解できても、人に伝えるのがうまくできていなかったののでしっかりと活かしていきます。

(サービス業 女性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】

次回の中堅社員層の方におすすめの講座は下記のとおりです。
9月 8日 ロジカルシンキング②

『プロネットビジネスカレッジ2011』第19・20回目は「ファシリテーション①・②」です。アイスブレイクの自己紹介から始まり、意見が出やすい講座になりました。グループワークの際は、ファシリテーターが、中立的な立場でチームのプロセスを管理し、チームワークを引き出し、成果が最大化するように支援されていました。

講座概要

講座名 : ファシリテーション①・②
開催日時 : 8月3日(水)・10日(水) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 鮫島 宗哉



ファシリテーター
鮫島 宗哉

アナウンサー、マーケティング業務等を経験後、'04年コーチの資格を取得。経営者に対するパーソナルコーチングも実施。現在、行政及び地域でのファシリテーター役としても活動している。

【専門分野】

- ・ファシリテーション研修
- ・パーソナルコーチング 等

講座内容

ファシリテーションとは…

会議のメンバーの意見を引き出し、参加意識を持たせ、当初目的の達成を促すときに有効とされるコミュニケーションスキル。

ファシリテーションの3つの効果

《促進化》

会議・学習・パフォーマンスのスピードが速まる。

《相乗効果》

お互いの考え、意見を交換できる。

《メンバーの自立性をはぐくむ》

「当事者である意識」の自覚を持つ。

グループによる実践

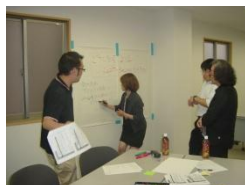
《アイスブレイク》 《傾聴》 《質問》

《書き出す(見える化)》

受講生の声



講義中の鮫島講師



講義のようす

初対面で最初はぎこちない関係のメンバーが、この研修を通して、同じ目標を共有することによって、スムーズな人間関係を作れるようになった。「共有」することの大切さを痛感した。会社や立場にこだわらない集団だからこそ、素直な意見が出てきたように感じる。(サービス業 男性)

普段業務に追われ、しっかりこういったコミュニケーションについて役立てられる事が少ないので、実践していく為に、どうすれば良いか、どうすれば武器になるかをしっかり考えて行きます。また、相手と打ち解ける為の共通項の見つけ方など、苦手な人にもどうやっていけばうまくいくか、ヒントが得られました。(卸売業 男性)

現在行っている会議の質が良くないと感じていたため、今回の研修は、かなり役立てることができて、勉強になった。この研修について、自分の中に納めるだけでなく、上司、先輩もまき込んで、どうか改善できるよう心がけていく。(サービス業 男性)

日頃意識せずに会議を行っているが、大切なのは目的(ゴール)、そこに向かわせるという事。当たり前だが、それだけは忘れずにやっと思いこうと思う。ファシリテーションのこのキーワードを手帳にでも書いて、意識しながら今後の会議に臨もうと思う。(サービス業 男性)

頭で理解できても、実際やってみると難しい。ゴールが明確でも順序だてて、また、それを共有して、プロセスを踏まなければ、ゴールを見失い意見をだすだけで収束にいたらない場面が多々ありました。まず、レジュメを読み返し、自分なりのマニュアルを作成して、次の会議へ臨みたいと思います。(サービス業 女性)

沈黙してしまう会議など、どのように進められるか、自分なりに気づけた点が多かった。円滑に進める為の工夫など体感できてよかった。(サービス業 女性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】

次回の中堅社員層の方におすすめの講座は下記のとおりです。
9月 8日 ロジカルシンキング②

『プロネットビジネスカレッジ2011』第18回目は「部下の褒め方・叱り方研修」です。今日にでも使える内容で受講者の方はとても興味深く、またとても熱心に受講されていました。「こうしたら部下がやる気を起こす」「こういう言い方は禁句」など具体的に教えていただくことができました。

講座概要

講座名 : 部下の褒め方・叱り方研修
開催日時 : 7月19日(火) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 福澤 俊幸



マスターコーチ
福澤 俊幸

心理学、行動科学、行動心理学・コミュニケーション学を応用した『リーダーシップ論』を基礎として、多くの業種、大手企業・上場企業から中小企業に対して、主に経営戦略・幹部研修・営業研修を実施。企業の経営体験を通しての、モチベーションアップ研修・部下育成研修・マネージメント研修は、「暖かさがあがり人を活かし結果を創る」と評判である。

講座内容

叱り方のポイント

- 愛情を持って叱る
- 相手の人格を否定しない
- 相手にレッテルを貼らない
- 他人と比較しない
- 過去の失敗を蒸し返さない
- 短く、簡潔に
- フォローする

承認

承認する⇒存在を認める・感謝する・任せる

承認のスキル 自分の感情を伝える

- You メッセージ
- I メッセージ
- We メッセージ

受講生の声



講義中の福澤講師



講義のようす

部下だけでなく、人間関係を良くする為の秘策を聞けました。一つ一つはそんなに難しくない事なので日常で実際に使っていきます。

(サービス業 男性)

叱るレベル、何を叱るのか明確にする。ほめて認めて叱る…ということを見せて頂き体験し、ずっと入りこみました。他の部下もそうなんだな—ということが改めて実感できました。叱る基準にばかりとらわれていたので、相手を承認し認めほめて叱るということを心がけていきたいと思っています。なかなかほめる…ということができていなかったものでぜひIメッセージを使って実行していきたいと思っています。

(サービス業 女性)

「叱って、ほめる」頭ではわかっていることでも実践ではなかなか難しいことがワークを通じてよくわかりました。今後は意識して後輩育成に活かしていきたいと思っています。Iメッセージも活用していきます。

(サービス業 女性)

自分自身叱り方が上手になりたいと思います、参加させて頂きました。叱られる事も多いですが、本日の講義をうけ、叱られる事、叱る事にまた一つ新たな価値観を持つ事ができました。特に例え話を交えながら話をして頂いたのでも自分自身の身に取り入れやすかったです。これから新卒やスタッフさんへ叱る事、ほめることも多くあると思いますので是非活かしていきたいと思っています。

(サービス業 男性)

普段気がつかない事に気がつきました。褒められるとうれしいのに、上手に褒めていない。相手の立場を考えて褒めて叱る。当り前の様ですが、本当にできていないんですね。

(サービス業 男性)

褒め方の違いを意識する事により伝わり方の度合、本人のモチベーションの上がり方にも大きく変化があると感じ、今後に活かします

(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】

次回の中堅社員層の方におすすめの講座は下記のとおりです。

8月 3日 ファシリテーション①

8月10日 ファシリテーション②

『プロネットビジネスカレッジ2011』第17回目は「部下への伝え方研修」です。4つのタイプの中で自分が思っていたタイプと、分析後の結果が違った受講者もいらっしゃいました。部下だけでなく自分のタイプも新たに発見することができた講座になったようです。

講座概要

講座名 : 部下への伝え方研修
開催日時 : 7月13日(水) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 福澤 俊幸



マスターコーチ
福澤 俊幸

心理学、行動科学、行動心理学・コミュニケーション学を応用した『リーダーシップ論』を基礎として、多くの業種、大手企業・上場企業から中小企業に対して、主に経営戦略・幹部研修・営業研修を実施。企業の経営体験を通しての、モチベーションアップ研修・部下育成研修・マネージメント研修は、「暖かさがあがり人を活かし結果を創る」と評判である。

講座内容

タイプ別コミュニケーション

《タイプ診断の目的》

自分のタイプ診断
苦手なタイプの攻略法

《4つのタイプ》

指導型—自らの主導で成果を創り出す
社交型—好奇心旺盛でとてもエネルギッシュ
支援型—チームワークを活かしていく
理論型—情報・データをもとに達成に取り組む

受講生の声



講義中の福澤講師



講義のようす

部下への伝え方としてのタイプ別の話はとても参考になりました。仕事柄のろんなお客様と相対することが多いので自分も今日学んだ事を思い浮かべながら接客に活かしていければと思います。

(サービス業 男性)

日常の会話について改めて4つのタイプに分けることによりスムーズにコミュニケーション力がアップできることを学びました。話の内容も大変おもしろく理解できました。明日から意識して仕事にもとりこんでいきたいと思えます。

(サービス業 男性)

人にはいろいろなタイプがあり、タイプによって考え方や行動が違うということがわかりました。自分と違うタイプの人間にどのようにすれば伝わるのか、どうフォローすればよいかがということが学べました。自分は支援型かなと思っていましたが、理論型でした。

(運送業 男性)

タイプ別コミュニケーションは、以前同じような内容を顧客対応力を高めるための営業研修でやったことがあるのですが、今回は対社内(部下、上司)でということで、改めて新鮮な思いで受講しました。相手がどのようなタイプの人かというのが分かれば、円滑に仕事がすすめられますし、コミュニケーションもスムーズになると思うので、今後役立てていきたいと思えます。ただ、一方で、最後のロープレの際に伝えることの難しさも感じたので、日々訓練していきたいと思えます。

(サービス業 女性)

会議の場での言葉の選択に考えさせられる気持ちになりました。指示や指導に活かして行きたいです。

(サービス業 男性)

タイプ別の反応、一番イヤな事など、思いあたることが多く、興味深いお話がたくさん聞けたと感じました。わかりやすいサンプルも多く、フィードバックしやすそうです。

(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】

次回の中堅社員層の方におすすめの講座は下記のとおりです。

8月 3日 ファシリテーション①

8月10日 ファシリテーション②

『プロネットビジネスカレッジ2011』第16回目は「経営維新塾②～リスクマネジメントと保険～」です。前編は生命保険について山内講師に、後編は損害保険について桐原講師に、詳しくお話いただきました。チャート式で適正な生命保険商品の選択や労災事故の対応策など、改めて会社と向き合える時間になったことと思います。

講座概要

講座名 : 経営維新塾②～リスクマネジメントと保険～

開催日時 : 7月6日(水) 13:30～16:30

開催場所 : プロネットビル 研修室

講師紹介 : 山内 克也



ファイナンシャルプランナー
山内 克也

外資系生命保険会社退職後、㈱プロネットに入社。保険事業部を経て、株式会社プロネットインシュアへ分社し、プロネットグループの顧客を中核に、生命保険を活用した、目的別適正加入アドバイス等の業務を行う。

講座内容

生命保険編

- 一、法人による生命保険の活用のイメージ
- 二、法人生命保険の適正加入の重要性の学習
- 三、退職金資金準備の重要性と有利性の理解
- 四、法人加入生命保険の特徴の学習

損害保険編

- 一、リスクマネジメントの基礎
- 二、損害保険を使ったマネジメント手法
- 三、労働災害と賠償事故
- 四、損害保険のイメージ
- 五、損保の現場から(対応事例)

受講生の声



講義中の山内講師



講義中の桐原講師



講義のようす

適正加入金額の例。年金保険活用のバランスは先のキャッシュフローイメージが大切だと感じ、記入したいと思いました。無料のリスク調査。リスクの洗い出しは、コストダウンにつながる。管理簿。メンタルヘルスケア。おもしろい！

(サービス業 男性)

法人加入生命保険商品の特徴がよくわかった。地震保険についても、少し知識が増えよかった。損害保険、傷害保険について、どこまで対象になるか、保険の対象になるかなどがわかり、会社の中でも役立てていこうと思った。リスクからだけで考えるのではなく、会社がこれからよりよくなるために、生命保険、損害保険を有効活用していこうと思った。

(建設業 女性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】

次回の経営層の講座は下記のとおりです。

10月未定 経営維新塾③
これまでの相続対策これからの相続対策

『プロネットビジネスカレッジ2011』第14回目は「営業はコミュニケーション①」です。コミュニケーションの大切さを再確認出来たことや、相手に伝えることの難しさを改めて実感できた講座となりました。今後の実践において相手の立場に立って考え、コミュニケーションを取っていききたいという受講生の思いが伝わってきました。

講座概要

講座名 : 営業はコミュニケーション①

開催日時 : 6月16日(木) 13:30~16:30

開催場所 : プロネットビル 研修室

講師紹介 : 白木 忠



教育コンサルタント
白木 忠

一般企業にて長年に渡り営業に携わる。直販や通販・百貨店等への卸売営業と100名以上の組織形成を経験後、'05年営業コンサルタント会社(株)ACT1を設立。企業の組織作り・人材育成をはじめ営業ノウハウの確立や販路開拓等営業全般の支援を行う。'07年より(独)中小企業基盤正美機構九州支部プロジェクトマネージャーとして支援。
【専門分野】
販路開拓・営業ツール作成(プレゼンテーション)
営業研修・コミュニケーション研修等

講座内容

第一印象はとっても大事!

人は相手を、
視覚=見た目・表情・しぐさ・視線で 55%
聴覚=声の質・速さ・大きさ・口調で 38%
言語=言葉そのものの意味で 7%

判断している

伝えるコツは・・・「か・わ・い・い」

「か」⇒「簡潔に」話す

「わ」⇒「わかりやすく」話す

「い」⇒「イメージがわくように」話す

「い」⇒「一生懸命に」話す

受講生の声



講義中の白木講師

営業に必要なコミュニケーションにおいて重要な項目を学べて良かったです。特に印象に残ったのは相手と話す際重要なのはいかに上手く話すかではなくいかに相手に理解してもらうかという事です。話す際には相手が何を求めているのかを考えながら会話をすると伝わりやすいので実践していきます。

(サービス業 男性)

人前で話す事で大切なのは、うまく話すのではなく、一生懸命にわかり易く伝える事であり、そして議論をする時も色んな意見、視点あり、それをまとめていきもっとコミュニケーションを取っていくという事がわかりました。

(卸売業 男性)

第一印象の大切さ!!わかっているが、出来ていないこと。意識すること。自分と他人は違う!!とても具体的なお話で、社でもすぐ実行出来ることばかりでとても良い内容でした。伝えたい事をシンプルに伝える。(とても参考になりました。)

(建設業 男性)



講義のようす

個人とグループでワークをおこなう中で、ごく今回の研修に引き込まれていきました。自分と他人は全く違うということ、再認識することができました。対相手とコミュニケーションをとる重要さを改めて感じました。今、営業という職での仕事をおこなっていますが、日々の慌ただしさの中、自分のペースや見方でお客さまや会社の同僚に接していたような気がします。12月におこなわれる第2回が今から楽しみです。また、宜しくお願いします。

(サービス業 女性)

営業とプレゼンの内容に関しては自分からこれから店舗を盛りあげていく為に必要な物なので勉強になりました。また自店舗の強みという部分においてもダラダラと説明してしまうクセがあったので今日学んだことを活用していきます。グループワークも皆さんとコミュニケーションがとれてよかったです。

(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】

今回の営業職・販売職の方におすすめの講座は下記のとおりです。

12月7日 営業はコミュニケーション②

『プロネットビジネスカレッジ2011』第13回目・第15回目は福澤先生による「結果につながるリーダーシップ①・②」です。先頭に立ち部下・仲間を引っ張っていくリーダーシップと、後方から部下・仲間を支えて導いていくリーダーシップの2パターンについて詳しく講義いただきました。

講座概要

講座名 : 結果につながるリーダーシップ①・②
 開催日時 : 6月3日(金)・24日(金)13:30～16:30
 開催場所 : プロネットビル 研修室
 講師紹介 : 福澤 俊幸



マスターコーチ
福澤 俊幸

心理学、行動科学、行動心理学・コミュニケーション学を応用した『リーダーシップ論』を基礎とした、多くの業種、大手企業・上場企業から中小企業に対して、主に経営戦略・幹部研修・営業研修を実施。企業の経営体験を通しての、モチベーションアップ研修・部下育成研修・マネジメント研修は、「暖かさがあがり人を活かし結果を創る」と評判である。

講座内容

- 一、リーダーシップとは
○ビジョンを描く ○言い訳と成果
- 二、結果を創り出す8要素
○貢献と凡時徹底 ○チームワークを考える
- 三、結果を創るとは
○意図なのか方法なのか ○決めることの重要性
- 四、観念とプログラム
○行動・感情に影響を与える仕組み
○行動を止めるシステムとは
- 五、新しいリーダーシップ
○サーバントリーダーシップ
- 六、価値観
○価値観(バリュー)を知る
○価値観を入れ替える(バリューチェンジ)

受講生の声



講義中の福澤講師



講義のようす

結果を創り出す8要素について、非常に気付かされました。全ての事に対し「やっているつもり」ではありますが、実際に言葉にして8要素を見ていくと、あくまでも「つもり」でしかなく、足りない部分を認識する事ができました。

(サービス業 男性)

決定する事が大事。自分はリーダーに向いてないのではと、日々思っていました。実技で人を引っっぱっているのを発見しました。

(サービス業 男性)

今回は体を動かす事や、チームワークをしました。一番感じた事は「まわりの応援」が力になるという事でした。「みんなで応援してみんなでやった時こそ達成感を強く感じれる」お店づくりにおいての最大の武器になると思いました。

(サービス業 女性)

身をもって行動することで、色々気付く事があった。楽しく自分から動くという事を学べたと感じている。

(サービス業 男性)

目を閉じて歩くものなどを通して、普段自分が意識していない部分に気が付きました。(人の表情をみるなど)他人の外観からよみとれる事がたくさんあり、さらに各人の価値観を知るようにしたいと思います。

(サービス業 女性)

リーダーシップと聞くと、どうしても、指導力があって、実力があって、とても自分には難しいというイメージで考えてしまっていたが、今回の講義を受ける事で、考え方や視点を変える事で、自分に身近なものになると思いました。特に、部下との接し方という自分の苦手な分野にとっても役に立つ内容でしたので、今後は是非実践していきたいと思います。

(サービス業 女性)

価値観の違いによって、それをどうまとめていけばいいのかの糸口が見えました。部下を引っっぱっていくには、色々な所を見てサポートしたり、アドバイスをあげる。ほんのささいな事でも話しをし、コミュニケーションをとることが大事であることを学びました。今回の内容を今後活かせるようにしていきたいと思います。

(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当: 秋山・坂井
 〒812-0007 福岡市博多区東比恵2-7-14
 TEL: 092-474-7798 / FAX: 092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】 次回の中堅社員層の講座は下記のとおりです。

7月13日 部下への伝え方研修
 7月19日 部下への誉め方・叱り方研修
 8月 3日 ファシリテーション①

May.
2011Pronet
Business
College

college news

『プロネットビジネスカレッジ2011』第10回目・第12回目は福澤先生による「コーチング研修①・②」です。コーチングの考え方や実際にペアになって信頼関係を創り出す聴き方を体験していただきました。コーチング初心者でも実践しやすい手法を習得し、「早速職場で実施したい」という受講生も多くいらっしゃいました。

講座概要

講座名 : コーチング研修①・②
開催日時 : 5月13日・27日
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 福澤 俊幸



マスターコーチ
福澤 俊幸

心理学、行動科学、行動心理学・コミュニケーション学を応用した『リーダーシップ論』を基礎として、多くの業種、大手企業・上場企業から中小企業に対して、主に経営戦略・幹部研修・営業研修を実施。企業の経営体験を通しての、モチベーションアップ研修・部下育成研修・マネジメント研修は、「暖かさがあがり人を活かし結果を創る」と評判である。

講座内容

一、コーチングとは

相手の目標達成をサポートするシステム

二、コミュニケーションスタイル

ティーチング

指導者が後進に、上位者が下位者に、知っている者が知らない者に、知識を教える。

(一方向のコミュニケーション)

コーチング

相手と同じ立場に立って、相手が本来持っている能力や行動を引き出し、目標を達成をサポートする。

(双方向のコミュニケーション)

三、GROWモデル

G=Goal 目標の明確化 O=options 選択肢の創造
R=Reality 現状明確化 W=will 目標達成意思
=Resource 資源発見

受講生の声



講義中の福澤講師



講義のようす

上司、部下の関係だけでなく、コミュニケーション全般に使えるスキルではないかと感じました。特に印象に残っているのは、「聴く」スキルに関するところ。社内外の人に対して今までの自分の行動をふりかえりつつ、今後どうしていけばいいか考えるきっかけになりました。(サービス業 男性)

「コーチング」という言葉を最近よく聞きますが、改めて必要性を感じたりまた、違う視点で自分の仕事や生活に活かしていけるのでは？と感じました。接客業においては、自分の会社のスタッフはもちろんですが、お客様に対しても使えるスキルで聞きだす→提案する→選んでもらう事を意識してうまくお客様の魅力、要望を聞きだし、ファンを作っていきたいです。本来の目的である、部下を育てることに限らず、今までの自分は話をうまく聞いてあげればよかったなという反省もあるので、まずじっくり聞き、良いところを引き出していってあげたいと思います。(販売業 女性)

人の話を上手に聞くには、基本的ではありますが、相手の目を見て、キーワードを読み取り、受容する事が、大切だと改めて実感しました。自分もコーチング構造を覚え、同僚や後輩に活用していきたいです。(建設業 男性)

本日は、質問の行い方に関して、いろいろと学ぶことができ、とても良かった。質問内容が薄いと、自分の中でも反省すべき点としてあったためこの研修で学んだことを少しでも生かしていきたいと思う。また、質問の行い方を学んだとともに、考えることがあまりできていなかったと感じた。もう少し考える習慣をつけることができれば、もっとこの研修成果を生かすことができると考える。(サービス業 男性)

「聴く」事の大切さを再認識しました。前回のセミナーで沈黙はスキルという言葉を聞いてからすぐ反省をしまして、スタッフと話して、対等な立場で意見を求めて聞いてみるという事も意識して行っています。行動に移して得た結果は私の中で大きな実りとなりました。これを継続出来るかどうかも大切ですので、このレジュメを見返し意識し続ける事を忘れないようにします。落ち込む事も多いですが、良い面に目を向けアクションを起こす事、しっかり意識していきます。(サービス業 女性)

本日は実体験を多くしたことで、コーチングの大切さを学ぶことができたと思います。コーチングの中には心理学やコミュニケーションなど多くの要素が含まれる感じがしました。(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当: 秋山・坂井
〒812-0007 福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL: 092-474-7798 / FAX: 092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】 次回の若手社員層の講座は下記のとおりです。

10月14日 女性リーダー養成塾①
11月18日 女性リーダー養成塾②



『プロネットビジネスカレッジ2011』第9回目は「職場のメンタルヘルスケア」です。近年、精神障害等による労災請求件数・認定件数が増加の一途をたどっています。企業がうつ病の社員を生まないために心掛けることは？日頃からできるメンタルヘルスケアとはいったいどんなものなのでしょうか。

講座概要

講座名 :メンタルヘルスについて考える
開催日時 :4月15日(金) 13:30~16:30
開催場所 :プロネットビル 研修室
講師紹介 :森脇 久美



臨床心理士
森脇 久美

12年間の社会人経験から発生した問題意識を、現実性の高い研究枠組みにまで発展させたいと考え、大学院へ進学。現在も「職場のメンタルヘルス活動を推進する要因」について研究を行っている。また、臨床の現場においても働く人々の心のケアからメンタルヘルス活動の導入・展開に携わっており、職場のメンタルヘルス対策についての研究・実践の専門家として活動中である。

講座内容**メンタルヘルス対策の意義と導入の仕方**

- 一、何のために
 - ・法令遵守、企業の社会的責任(CSR)
 - ・リスクマネジメント:訴訟リスク
 - ・経済的:人的損失の回避、生産性の向上
企業イメージ戦略
- 一、誰のために
 - ・経営陣、管理職、従業員など全員が対象!
 - ・メンタルヘルス不全者だけが対象ではない
→→なぜなら・・・メンタルヘルス対策対策:
第一目的は「予防」だから
- 一、どんなこと
 - ・メンタルヘルスケアを推進するための教育研修・情報提供
 - ・職場環境等の把握と改善
 - ・メンタルヘルス不調への気づきと対応
 - ・職場復帰における支援

受講生の声

講義中の森脇講師



講義のようす

メンタルヘルスは、管理者がキーマンになるとのこと。価値観の違い等、全てを受け入れることが大切。その上で、物事を進めていけば、よりよい環境が作れる。
(運送業 女性)

まずは相手からの意見を聞き出すことから始めたいと思います。また、セルフケア・ラインのケアなど自分自身に出来ることも行いたいです。
(サービス業 男性)

価値観もひとによって違うので自分の価値観で物事を判断するのはやめようと思った。職場でも気軽に相談にのれるようになろうと思います。
(サービス業 男性)

メンタルヘルスケアの重要性をよく認識することが出来た。セルフケアも大切だと思う。部下に対しても気を配るようにしていきたいと思います。
(サービス業 男性)

管理監督者がキーマンになる教育が必要だと感じました。
(サービス業 女性)

仕事の進め方や意見交換等で自分の思う通りにいかない事もありますが、それぞれの立場で色々な考え方があると思知らされました。自分の意見を言うばかりでなく、傾聴を心がけたいと思います。
(サービス業 女性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】5月の講座は下記のとおりです。

5月13日 コーチング研修①
5月20日 経営維新塾①
5月27日 コーチング研修②

Apr.
2011Pronet
Business
College

college news

ビジネスカレッジ恒例の新入社員研修が2日間に渡り開催されました。厳しい就職戦線を勝ち残った方ばかりとあり、どの参加者も優秀で驚くばかりですが、皆さんの印象はどこかしら大人しいイメージ。2日間の研修後、皆さんは大人しいイメージを払拭できたのでしょうか。また、どのように感じ、成長したのでしょうか。

講座概要

講座名 : 新入社員研修①・②
開催日時 : ① 4月4日(月) 10:00~17:00
: ② 4月5日(火) 10:00~17:00
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 空 直美



中小企業診断士
空 直美

学校卒業後、一般企業を経て人事コンサルティング業界で修行。'99年、(株)プロネット入社する。独自の人事コンサルティングや教育を展開。約19年に及ぶ業界経験と導入事例を持つ

講座内容

社会人としての心構え

五つの意識

- 一、顧客意識
- 一、時間意識
- 一、自己研鑽意識(自分を高めようとする意識)
- 一、コスト意識
- 一、協調意識

新入社員としての心構え

- 一、1円でもいただければプロの仕事と心得よ
- 一、企業とは「環境適応型」である
- 一、マーケティングとは「調整」である
- 一、マナーとは「思いやりの心」である

受講生の声



空講師と受講生



個人特性分析から改めて自分の強みや弱み、これから伸ばしていかなければならない資質等知ることが出来た。今の自分を知り分析することで、自分自身をマネジメントすることが出来るようになると思う。(サービス業 女性)

新社会人になる自分にとってたりないものや必要なものを吸収できるとてもいい経験でした。今回学んだ事を忘れて自分自身に自信を持ちプライドをもってこれからの仕事に臨みたいと思います。(サービス業 男性)

マナー研修で言葉以外の部分の大切さ(笑顔、話し方、声の調子)を教わった。仕事をするときには今回学んだことが自然にできるようになりたいと思う。(サービス業 女性)

損利益の計算やマネジメント等が一番印象に残りました。私の仕事は営業で損利益の計算やマネジメントの知識は必要になると思います。会社の利益に貢献するためにもこの知識をもっと学び仕事に活かしたいと考えています。(サービス業 男性)

社会人と学生の違いを分かっていたつもりでしたが、実際研修を受けてみて、色々違いがあることを理解できました。(建設業 女性)

マナーやビジネス上のルールを忠実に実行できる人が仕事のできる人であるとのことのお言葉を頂き、自分の認識の甘さを痛感した。基本的な考え方を身に付け、早く一人前の社会人になりたいと感じた。(サービス業 男性)



お辞儀の練習やグループワークのようす。周囲のメンバーと打ち解けていくうちに、積極性がどんどん出てきました！

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】

受講なさった皆さま、2日間お疲れさまでした。9月にフォローアップ研修を開催しますので、ふるってご参加ください。お申し込みをお待ちしております。

『プロネットビジネスカレッジ2011』第6回目の講座「結果を出す営業社員になる②」が開催されました。提案型商談の実用的手法を学ぶ時間でした。アプローチからクロージングまでのステップ・ヒアリングのポイント等演習を交えながらの講座に、参加者の皆さんは真剣な眼差しで取り組まれました。

講座概要

講座名 : 結果を出す営業社員になる②
開催日時 : 3月23日(水) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 仙波 英幸



経営コンサルタント
仙波 英幸

化学メーカー入社後、トップセールスから最年少支店長へと抜擢される。管理職を歴任し91年経営コンサルタント会社へ転進。5年連続トップコンサルタントとして活躍し、97年独立。現在まで約100社を超える経営指導に携わっている。

【専門分野】
・営業指導
・経営指導

講座内容

- 一、マーケティング発想と
提案営業の実践のコツ
- 二、商談力パワーアップ
～提案型商談の進め方～
- 三、成果を高める行動計画の立て方

受講生の声



講義中の仙波講師



講義のようす

今の業務内容以外での、基本的な営業方法を学ぶことができた。さらに活用方法はいくらかでも生み出すことができる内容でした。また、プロとしてお客様に必要な情報のみ、まとめて伝えていくことが重要だと感じた。

(サービス業 男性)

何となく感じていたことに対して、理論的な裏打ちをしてもらえた気がする。

(サービス業 男性)

アプローチとヒアリングは重要視していなかったのですが、営業にとって大事であることを知ることができました。自分の営業トークにも取り入れていきたいと思います。ロールプレイングでの他社様の営業話法など聞いていても参考になりました。

(サービス業 男性)

本日受けた受講は自部署スタッフと共有できる部分も多いので、レジュメを参考にロールプレイングをしていきたいと思います。強みを打ち出せる、打合せ方法を構築していきます。

(サービス業 男性)

後半の方のクロージングの応酬やタイムマネジメントの部分の説明が少なかったため、もう少しそういった内容の研修になれば良かったと感じました。

(サービス業 男性)

新しいお客様との会話の中で、活かしていくことが大事と思う。金額であるとか不満な所等聞きにくいこともあるが上手に聞けるようになりたい。

(建設業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】 4月以降の営業職の方にお勧めの講座です。

6月16日 『営業はコミュニケーション①』

Mar.
2011Pronet
Business
College

college news

『プロネットビジネスカレッジ2011』第5回目「仕事の中で部下を育てる②～業務マニュアルのつくり方～」が開催されました。前回の復習後、それぞれの業務習熟体系図や業務マニュアルを作成する時間でした。熱心に作成する姿も見られ、業務マニュアルとはどのようなものか仕事でどう活かしていきたいか考える内容になりました。

講座概要

講座名 : 仕事の中で部下を育てる②
～業務マニュアルのつくり方～
開催日時 : 3月4日(金) 13:30～16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 片島 尚幸



一般企業で長年に渡り人事を経験。
'99年人財アドバイザーとして
独立。現在、主に中小企業の人財
づくりに貢献すべく人事業務全般
についてアドバイス活動を実施し
ている。

人事コンサルタント
片島 尚幸

講座内容

- 一、人財を育成する「OJT」の仕組み
- 二、業務習熟体系図の作成
- 三、業務マニュアルのポイント

受講生の声



講義中の片島講師



講義のようす

今回は「業務習熟体系図」と「業務マニュアル」の作成を実際に行ったが、思った以上に難しい作業と感じた。特に、目標に対して具体的にどのように教育を実施すれば良いのか考えるのが難しく思った。今までのOJT指導も目標に対して「具体的な指導方法」が足りていなかったと感じた。

(サービス業 男性)

仕事の中で部下を育てる方法として、会社の業務内容をマニュアル化していけば教える人によって部下(新人)の成長にムラが無くなるというのは理解できました。

(サービス業 男性)

来期OJT担当になったので、今回の研修は大変になりました。ぼやけていた部分も理解出来たので、今後のOJT計画にも役立てていこうと思います。

(運送業 男性)

作成することで、その部分が具体化されるので自分の振り返りの意味でも作成に意味があると感じました。

(サービス業 女性)

業務マニュアルがあれば会社に統一感が生まれる。会社が成長していくには社員1人1人が成長していく必要がある。その為には人材を育成することが大切だなと感じました。

(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】 次回の若手社員層の講座は下記のとおりです。

5月13日『コーチング研修1』

5月27日『コーチング研修2』

『プロネットビジネスカレッジ2011』第4回目の講座は「結果を出す営業社員になる①」です。受講生の皆さんはマインドセットという軸をしっかり確立することが大事だ!!という内容が大変印象的のようでした。またヒアリングシートを使用するシミュレーションはお客様のニーズを整理できるとの声も聞かれました。

講座概要

講座名 : 結果を出す営業社員になる
開催日時 : 3月 3日(木) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 仙波 英幸



経営コンサルタント
仙波 英幸

化学メーカー入社後、トップセールスから最年少支店長へと抜擢される。管理職を歴任し91年経営コンサルタント会社へ転進。5年連続トップコンサルタントとして活躍し、97年独立。現在まで約100社を超える経営指導に携わっている。

【専門分野】
・営業指導
・経営指導

講座内容

- 一、マインドセットをしっかり持つこと
- 二、自分ブランドの確立
- 三、営業のプロセスマインドの把握
- 四、質問項目・聞く順番・聞き方が大事

受講生の声



講義中の仙波講師

企業理念に対して共感しているところや自社の強み・ベネフィットを自覚しどれだけ相手に伝えられるか。相手のニーズを聞き出せるか。演習も交え「他業種の方に分かりやすく説明案内する」ということができ良かったです。(サービス業 女性)

印象に残った点は、商品を進める時の心得として「モノではなくストーリーで売る」ことでした。目的意識・問題意識・当事者意識を明白にすることが良い営業マンに近づくことだと思いました。(サービス業 男性)



マインドセットに対して興味を持った。自信と素直さが大切と言われ、実際に商談が上手く運んでいる時は、この2つが高まっている時だったと感じる。(サービス業 男性)

自社が貢献できることは何かを明らかにする為に、ヒアリングシートを活用しお客様のニーズを整理した上で商談しなければ自分の伝えたい内容、お客さんから得たい情報がズレると改めて感じました。(サービス業 男性)



講義のようす

マインドセットというお話で「誰に・何を・何故」売るのが、ここがはっきりしている人が売れる人という部分は自身を考え直すのに大変役立ちそうです。(建設業 女性)

ヒアリングのシミュレーションが印象に残りました。普段は一方通行でお客様に話していることが多いですが、相手の方のアドバイスを紙に書いて見直すことができ、今後の改善点がよく分かりました。(運送業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】 4月以降の営業職の方にお勧めの講座です。

6月16日『営業はコミュニケーション①』

『プロネットビジネスカレッジ2011』第3回目の講座は「Excelを使いこなす」です。IF関数やAND・OR関数、VLOOKUP関数等、仕事で役立つ技が盛り込まれた講座でした。大津山先生の優しく丁寧な分かりやすいご説明で、受講生の皆さんにエクセルのポイントを学んで頂きました。

講座概要

講座名 : Excelを使いこなす
開催日時 : 2月25日(金) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 大津山 裕見子



PCインストラクター
大津山 裕見子

H12年に福岡市教育委員会主催の情報教育アドバイザーを担当。翌年、情報化推進政策の一環として実施された自治体主催のパソコン講習会でインストラクター業務を行う。その時、受講者の「パソコンが使えるようになってくると楽しい」との声を聞いて、さらに多くの人にパソコンの楽しさを知ってもらいたいと思う。以後引き続き公民館や生涯学習センター・文化サークルなどで活動。

講座内容

- 一、関数を使ってみよう
相対参照・絶対参照、IF関数
AND/OR関数、VlookUP関数等
- 二、入力規則を使おう
入力ミスの軽減や入力効率を上げよう
- 三、エクセルでは、マウスのポインタの形に注目しよう
マウスポインタがどのような形になっているのか
そこに気を使うことで、作業がやりやすくなる

受講生の声



講義のようす

リストの表示など誰かが作ったファイルで見たことはあっても、作り方を知らないものが今回分かったのが良かったです。もっと本格的なものも学んでみたいです。(サービス業 女性)

エクセルは仕事をする上で利用してませんが、関数を使うことは少なく大変勉強になりました。今日も帰宅したら、もう一度勉強したいと思います。(運送業 女性)

知らない機能や使い方を学べたので、とても参考になりました。VLOOKUPなどは仕事でも使用することがあるので、しっかり復習しておきたいです。(サービス業 男性)

簡単な表を使ったりしているので、活かしていきたいと思います。(運送業 女性)

今まで全く知らなかったエクセルの機能を知ることができた。エクセルの機能について驚かせることが多かった。(サービス業 男性)

前半は基本的なことだったので、心配でしたが後半はかなり役に立ちそうな内容だったので非常に良かった。(サービス業 男性)

セル幅の異なる表を上下に並べるという所で、紹介されたリンク貼付については知らなかったので勉強になりました。(運送業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】 次回のPC関連の講座は下記のとおりです。

11月 未定 『パワーポイント研修』

Feb
2011Pronet
Business
College

college news

『プロネットビジネスカレッジ2011』第2回目「仕事の中で部下を育てる①~OJTのしくみづくり~」が開催されました。人材を育成する為には日頃からの信頼関係も大事だということ、また人材育成においてOJTがどのような役割を果たすのか等、OJTを理解する時間となりました。

講座概要

講座名 : 仕事の中で部下を育てる①
~OJTのしくみづくり~
開催日時 : 2月18日(金) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 片島 尚幸



一般企業で長年に渡り人事を経験。
'99年人財アドバイザーとして
独立。現在、主に中小企業の人財
づくりに貢献すべく人事業務全般
についてアドバイス活動を実施し
ている。

人事コンサルタント
片島 尚幸

講座内容

- 一、企業成長の源は人
- 二、人材を育成する仕組み・流れ
- 三、育成指導のポイント
- 四、適切な人材を育成する為には

受講生の声



講義中の片島講師

実際にOJTの担当を行っているので、こちらからの教え方・育て方を考え進めていきたい。まずは、スケジュールの作成・目的・仕事に対する考え方を育てていけそうです。

(サービス業 女性)

計画的に継続的に個で、チームで、皆でレベルアップしていける仕組みを作っていくことの重要性を感じました。自らの仕事・職場等、もう一度見直してみようと考えました。

(サービス業 男性)



講義のようす

研修を受講し、育成の為にはまず自分を振り返ってみる必要があることが分かった。育成の為の計画(準備)の不足による失敗があったので、しっかり準備を行えるようにしたい。

(サービス業 男性)

OJTが何なのか分からない状態で今回参加しました。OJTがどういった目的で行われているのか、どういったものなのか少し分かった気がします。

(サービス業 男性)

部下を育てる立場の人には、自分が考えていた以上のものが求められることが分かり非常に勉強になりました。

(サービス業 男性)

部下・後輩を育て、仕事を教えていくには自分の日々の行動や仕事のやり方を見せて信頼してもらわないと、伝えたいことが伝わりにくいことを再認識できた。

(サービス業 女性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】 次回の若手社員層の講座は下記のとおりです。

3月4日『仕事の中で部下を育てる②
~業務マニュアルのつくり方~』

5月13日『コーチング研修①』



『プロネットビジネスカレッジ2011』第一回目講座は麻生講師による「営業の心得」でした。先生の熱い思いが詰まった3時間でした。営業の本質や初心に戻ることができ「新入社員に聴かせたかった」との声もありました。

講座概要

講座名 : 営業の心得
開催日時 : 1月24日(木) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 麻生 祥三郎



経営コンサルタント
麻生 祥三郎

中央大学経済学部卒業後、大手出版社勤務を経て、複数の企業にて社員統括マネジメント、店舗運営、管理システムづくり等を手掛ける。1999年独立。現在さまざまな企業・団体にて経営、営業、人材育成、社員の意識改革等の分野で活躍中。

講座内容

- 一、事業活動の本質
- 二、既存顧客深耕、新規顧客開拓の決め手
- 三、営業プロフェッショナルへの自己改革
- 四、成功する営業活動のやり方
- 五、営業活動成功の条件

受講生の声



講義中の麻生講師



講座のようす

1冊のレジюмеに思いをまとめられているとのことなので、読み返して再復習したいと思います。

(建設業 女性)

研修を受けさせて頂き大変参考になりました。快樂原理については特に自分の為の内容でした。人の役に立つことが自分の幸せのためになることを再認識致しました。

(建設業 男性)

初歩的と思ったが、奥が深かった。基本が大事と改めて認識した。

(サービス業 男性)

自分自身が可能性に気付き、それを開発・発揮することでお客様は勿論、職場の仲間の成長や結果にも影響することが分かりました。

(サービス業 男性)

新入社員に良い研修と感じたが、思ったより奥が深く基本的なところが逆に新鮮でした。

(建設業 男性)

特に印象に残った点はPDCAのP、目標設定です。自分でも目標にいけると自信を持って言える状況でない為、スタッフも同じだろうなと思いました。

(サービス業 女性)

今後自分たちがやっていかなければならない「新規顧客開拓」その為の決め手・大事さ・必要性を教えて頂き非常にやる気が出た。

(サービス業 男性)

小学5年生の「つい」という詩は大変印象に残りました。普段、何げなく使っていることが多い「つい」という言葉ですが、なるべく使わない様にしていこうと思います。

(サービス業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:秋山・坂井
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】 次回の営業講座は下記日程にて開催します。

- 2月18日 『仕事の中で部下を育てる①
～OJTのしくみづくり～』
2月25日 『Excelを使いこなす』