

# あなたの会社の管理職・リーダーを育てる

## 管理職・リーダーのための 実践力向上セミナー



職場の成果のカギを握る中堅の管理者・リーダー  
に必要なスキルを全8回で高めます。(詳細裏面参照)

### 第6回 「新入社員・中途採用者 受け入れ準備講座」

#### ★本セミナーの内容

まもなく新人が希望・期待を胸に秘めて職場にやってきます。縁あって採用した人材も、受入れ準備ができていなければ、期待は失望に変わりすぐ退職するかも知れません。

人材の定着・育成は新人を迎える先輩の心構えと教え方にかかっています。そのコツを伝授いたします。

◆日時：**2019年1月22日(火)**

午後 2:00~4:00

◆会場 厚木商工会議所3階 302号室

◆講師：NPO厚木診断士の会 島崎 高偉

◆お申込み・問い合わせ

厚木商工会議所中小企業相談所

**TEL : 046-221-2153**

(かけ間違いのない様をお願いします)

.....

第6回セミナー申し込み (FAX:046-222-0607)

【主催】

厚木商工会議所  
NPO厚木診断士の会

#### ■対象

・管理職・リーダー  
の皆様

#### ■受講料(1回)

会 員 : 5,000円

非会員 : 6,000円

当日会場に持参ください。

【講師の略歴】

中小企業診断士

#### ★経営支援の信条

「会社の発展は社員の  
やる気の大きさに比例  
する」

社員が「ここで働き続けた  
い」と感じる職場作りが企  
業発展のカギです。

人材育成・人事制度の  
構築による企業体質の強  
化をはじめとして、経営諸  
課題の解決を通じて企業  
発展の支援をさせていただ  
いています。



事業所名

所在地

住所：

TEL：

参加者名

※ご記入いただきました個人情報、セミナー運営の目的以外に使用致しません

	テーマ	概要	講師
第1回 8月21日 (火) PM2:00 ~4:00	このツールを使おう！ 生き生き社内会議の進め方	◆あなたの会社の会議は、結果のでる会議になっていますか。生き生き会議に変える基本ツールを3つご紹介致します。 ・振り返り ・アイデアの抽出 ・論理的に具体策を考えるロジックツリーとは 終了致しました	中小企業 診断士 尾又啓介
第2回 9月18日 (火) PM2:00 ~4:00	よくわかる資金繰りと 売掛金管理のノウハウ	◆会社の繁栄を築く、資金繰りと売掛金管理のノウハウを、お伝えします。 ・「勘定合って、現金不足」の原因を突き止めてみましょう ・品物を売 ・正しい資金繰り管理の方法を一緒に学びましょう 終了致しました	中小企業 診断士 原幸雄
第3回 10月16日 (火) PM2:00~ 4:00	会社のための、WEB マーケティング活用術	◆自社ホームページを活用したWEBマーケティングについて、お話しします。 ・ホームページの目標 ・ホーム ・成約率【ホーム ・SEOについて学ぼう。 終了致しました	中小企業 診断士 安藤昌明
第4回 11月20日 (火) PM2:00 ~4:00	実践！技術・技能継 承の進め方	◆事業を継続していく最も重要なことの一つに技術・技能の継承があります。本講座は技術・技能を継承する方法について、解説し、技術・技能を効率よく進めていく方法を学習することを狙います。 ・技術と技 ・技術・技能継承を進める組織をつくる ・技術・技能継承を進めていく手順とポイント 終了致しました	中小企業 診断士 山田正美
第5回 12月18日 (火) PM2:00 ~4:00	たった4つの質問で雑 談が相談に変わる営 業手法	◆毎月訪問しているお客さまとの会話ただの雑談で終わっていないですか？ ・雑談と相 ・4つの質問を使 上がる方法を一緒にやってみましょう。 終了致しました	中小企業 診断士 内山崇行
第6回 平成31年 1月22日 (火) PM2:00 ~4:00	新入社員・中途採用 者受け入れ準備講座 (人材の定着促進)	◆新入社員研修として社会人のマナーや会社のルールを教えても先輩ができていなければ会社への信頼・期待は失望に変わります。正社員だけでなく、パート社員も貴重な人材です。縁あって採用した人材の定着を促進するために、新人を受け入れる先輩の心構えと教え方のノウハウを伝授いたします。 ・新人受け入れ準備の重要性 ・教え方・育て方 ・指導計画の立て方 ・コミュニケーションの取り方	中小企業 診断士 島崎高偉
第7回 2月19日 (火) PM2:00 ~4:00	中堅社員が最低限 知っておくべき財務 諸表の知識	◆「財務諸表」の知識は千差万別で、仕事に直接関係ないからと苦手意識を持つ人も多いのが実態です。当セミナーでは、その基本知識を習得します。 ・損益計算書の仕組み →売上高と経費、5つの利益など ・貸借対照表の仕組み →資産と負債と資本、流動と固定な ・損益分岐点売上高とは？ ・財務分析のポイント →成長性、収益性、安全性、生産性など	中小企業 診断士 日向雅之
第8回 3月19日 (火) PM2:00 ~4:00	成果が出る組織のつ くり方	◆成果が出るチームは、ゆるぎない信頼関係で結ばれています。成果の出る組織の作り方を共に学んでいきましょう。 ・話し方・聴き方の技術とは ・信頼関係を築く方法 ・質問/フィードバックの着眼点 ・成果の出るチームを創るゲーム（体験型ビジネスゲーム）	中小企業 診断士 北川晴久