



8月 ピックアップセミナー

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 演習を通して学ぶ効果的なアンケート設計と分析 (オンライン対応可) | 管理職のためのストレスマネジメント (オンライン対応可) |
| 8/3(火) 10:00-16:00 | 8/5(木) 13:30-16:30 |
| 効果的なアンケート設計のポイントから調査後の分析手法例について、演習を交えて実践的内容で行います。「アンケート結果を業務にうまく活かしていかない・・・」とお悩みの方は、この機会にぜひご参加ください！ | 管理職としてメンタルヘルスの重要性を理解し、社員の抱えるストレスに気づき、適切に対処する方法（ラインケア）及びコミュニケーションスキルを身につけます。社員一人ひとりが活気ある健康的な職場実現を目指しましょう！ |
| 【概要】 効果的なアンケート調査業務を実現するためのポイントを理解し、業務に活かせるように解説します <講義・ワーク> 1. アンケート調査業務の基本事項を学ぶ (1) アンケート調査の真の目的を理解 (2) アンケート調査に必要な標本数 (3) 設問項目作成上の基本的注意点を理解 2. 調査票設計並びに結果集計分析に関する演習 (1) 業務課題から具体的設問作成までをフレームワークを活用して実施 (2) フレームワークを活用してできた設問体系をベースとした調査票を作成 (3) アンケート結果を集計から分析に高めていくための分析手法のひとつを体験 | 【概要】 ストレスマネジメントについてより理解を深め、感情管理や部下のマネジメントにも活かします <講義・ワーク> 1. メンタルヘルスの必要性 2. メンタルヘルスの基礎知識 3. ストレスマネジメントと対処法について 4. アサーションを取り入れたコミュニケーション 5. 部下とのより良いコミュニケーションのために 6. 相談体制作りと復興支援 7. 快適職場づくりとストレス解消法 |
| 講師：広岡 淳二 一般社団法人九州テレコム振興センター 専務理事 | 講師：森田 裕子 オフィス・コスモス 代表 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業力強化～初級編～ (オンライン対応可) | 営業力強化～上級編～ (オンライン対応可) |
| 8/19(木) 10:00-16:30 | 8/20(金) 10:00-16:30 |
| 成果に結びつく訪問や時間の使い方、お客様のニーズを引き出すヒアリング方法を学び、さらに、ロジックに基づいた動き方や考え方を習得します。営業職になったばかり、もしくは経験年数が浅い方必見です。営業活動の基礎を身につけ、効果的な営業活動を目指しましょう！ | 時代の変化や世代交代とともに、営業手法も変化しますが、逆に変わらないものもあります。本セミナーでは、営業の原理原則を押さえたうえで、自身の営業スタイルを振り返ります。また、ニーズの把握や提案話法など、現場で実践できる総合的な手法・スキル・ノウハウを習得し、今後の営業活動について考えます。 |
| 【概要】 数字に基づき行動計画を立て、毎日の業務を数値化します <講義・ワーク> 1. 営業の基本を考える (1) 営業の仕事について (2) 事前準備の大切さ 2. 営業活動を数値化する (1) 業務の数値化と目標の数値化 3. タイムマネジメント (1) 1日・1週間・1か月の行動計画 (2) 時間を管理する | 【概要】 演習やグループワークを通して、自身の営業活動を振り返りながら、明日からの取組を考える <講義> 1. 時代の変化と営業 (1) 時代の変化 (2) 価値観の変化 2. 営業力の強化 (1) 価値を提供する必要性 (2) ソリューション営業活動 3. 営業マネジメント (1) 営業活動の可視化 (2) 変わるものと変わらないもの (3) 顧客との良好な関係を構築する柔軟性 4. タイムマネジメント (1) 営業時間の最大化 (2) 時間管理 |
| 講師：高木 奈穂 キャリアデザインネットワーク株式会社 代表 | 講師：高木 奈穂 キャリアデザインネットワーク株式会社 代表 |

※ オンラインでの参加をご希望の方は 10日前迄に 弊社へお問合わせください

※ **新型コロナウイルスに係る県内の感染拡大の状況次第では、やむを得ずセミナーを中止させていただく場合がございますので、予めご了承ください。**

詳細は HP 及びセミナーガイドをご覧ください。

★開催場所：くまもと森都心プラザ 2F 肥後銀行セミナールーム

| コース | 一般会員価格(税込) | 地方総研会員価格(税込) |
|-----|------------|--------------|
| 半日 | 16,500 円 | 11,000 円 |
| 1 日 | 22,000 円 | 16,500 円 |

<問い合わせ先> 肥銀ビジネス教育株式会社

〒860-0017 熊本市中央区練兵町一番地

E-mail seminar-info@higinbk.co.jp

TEL : 096-326-1122 FAX : 096-326-1131

～facebook 公開中～

お申し込み方法

ホームページよりお申し込みください。

肥銀ビジネス教育 検索

http://higinbk.co.jp/