

こんなお困りごと
ありませんか？

「部下の考えていることが分からない…
やる気の引き出し方が分からない…」

とお悩みの方必見！

若手社員の やる気を促す 「褒め方・叱り方」研修

2023年
10月5日(木)
9:30~16:30

3000件超の現場経営相談の専門家が、具体的ノウハウを伝授！

講師 古瀬 崇氏 G&Sパートナーズ代表

対象 若手社員～中堅社員・リーダー

受講料 会員料金 **16,830** 円(税込) ※会員料金とは、しがぎんビジネススクラブ会員企業の受講料です。
一般料金 **18,700** 円(税込) **【複数名割引】** ございます！
1セミナー 2名さま以上のお申し込みの場合、
1名さまにつき税込550円割引でご利用いただけます。

会場 しがぎん浜町研修センター6F(滋賀銀行本店より東へ100m) ※会場地図は弊社ホームページをご覧ください。
「Zoom」を用いたオンライン参加も選択可能！ **駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください。**
ねらい ※本セミナーは「ハイブリッド形式」での開催です。オンライン参加と従来の来場型研修を同時開催いたします。

部下・後輩指導に役立つ！

- ①やる気や目標達成のメカニズム
- ②脳科学・心理を活かした効果的な褒め方・叱り方
- ③信頼関係構築のコミュニケーション法

この3つを学び、部下指導に活かす！

プログラム

1. リーダーの「あり方」で部下と組織が変わる
「感情のメカニズム」
 - ・怒りの傾向分析
 - ・感情を変える3つのポイント
2. 知れば意識と指導法が変わる！
「やる気のメカニズム」
 - ・なぜやる気が出ないのか【体感ワーク】
 - ・昔と今の若手のやる気は違いがあるのか？
 - ・ゲーム理論、ゴルフ理論で考える
3. 後輩・部下指導に役立つ「目標達成のメカニズム」
 - ・人は思った通りの人間になる
行動を後押しするイメージパワーの活用
【体感ワーク】
 - ・ダイエット理論で考える目標達成の7プロセス
4. 部下との信頼関係を構築する
脳科学コミュニケーション術
 - ・コミュニケーションギャップはなぜできるのか
 - ・脳を活かした自然にできる信頼関係構築法
【実践ワーク】
5. やる気を引き出すタイプと心理を活かした「褒め方」
 - ・なぜ褒める事は必要なのか？
 - ・相手との「違い」「タイプ」を知り活かそう【ワーク】
 - ・タイプ別「良い褒め方」「悪い褒め方」
【実践ワーク】
6. 部下とのギャップを無くす脳を活かした「叱り方」
 - ・なぜ叱る事は必要なのか？
 - ・脳の5つの階層を活かした指導法
 - ・失敗しないための叱り方「かきくけこ」

<講師プロフィール> G&S パートナーズ 代表 古瀬 崇 氏

関西大学商学部卒業後、上場企業営業職に就く。飛び込みセールスで関西新人No.1セールスになる。いすゞ自動車グループ企業に転職後、トラック・商用車の商談会で毎週10件以上、2年余りで1000件超の商談成約実績を持ち、同時にクレーム処理リーダーとして累計500件超を解決。その後、税務会計コンサルティング業界に転職。1000社、3000件を超える経営相談、経営指導・資金調達支援実績を積み重ねる。2011年に売上戦略支援・人材育成支援・会計資金調達支援の経営3要素を支援する事務所G&Sパートナーズを開業。「貢献」をモットーにお客さまとの関係性、コミュニケーションを大切に考えている人気講師・コンサルタント。



10/5 「褒め方・叱り方」研修

【申込締切日】オンライン参加 9月28日(木)、来場参加 10月2日(月)

会社名		業種		取引支店名	滋賀銀行	支店
		申込担当者名 (所属・役職)				
住所	〒	TEL				
		FAX				
受講者名(フリガナ)		所属	年齢	どちらかに☑してください		
フリガナ			歳	<input type="checkbox"/> オンライン参加 <input type="checkbox"/> 来場型参加		
フリガナ			歳	<input type="checkbox"/> オンライン参加 <input type="checkbox"/> 来場型参加		
フリガナ			歳	<input type="checkbox"/> オンライン参加 <input type="checkbox"/> 来場型参加		

《受講者の皆さまへのお願い》

- ・マスクの着用については各自のご判断にお任せいたしますが、対話を伴うワーク時は、着用を推奨いたします。
- ・発熱や体調がすぐれない場合は、ご受講をお控えください。代理出席も承ります。
- ・その他詳しくは、弊社ホームページをご確認ください。<https://www.keibun.co.jp>

《申込方法》

- ①インターネットからのお申し込みは、弊社ホームページ(<https://www.keibun.co.jp>)をご覧ください。
上記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXでもお申し込みいただけます。また最寄りの滋賀銀行の窓口でも受け付けております。
 - ②ホームページからお申し込みの場合は、受付完了メールをお送りいたします。またFAXにてお申し込みの場合は、受付確認のお電話をさせていただきます。
 - ③セミナー開催2週間前より順次、請求書・当日のご案内をお送りいたします。(開催3日前までに届かない場合はご連絡ください。)
- オンライン受講の方は、ZoomのミーティングIDとパスワードのご案内も同封いたします。**

《申し込みに関する注意事項》

- ①受講予定の方のご都合が悪い場合は、代理の方のご出席をお願いいたします。なお、キャンセルはセミナー開催の前営業日の午後3時までの受付とさせていただきます。その際、振込手数料を差し引いての返金となります。当日キャンセルの場合は、受講料は返金いたしかねますのでご了承ください。
- ②申し込みが少人数の場合や、地震・台風等の影響により、中止することがございますのでご了承ください。

《個人情報の取扱について》

ご提供いただく個人情報は、KEIBUNビジネスセミナーご案内の範囲内で使用いたします。
また、法令の規定により提供を行う場合を除き、ご本人さまの同意なしに第三者への開示・提供を行うことはありません。
なお、弊社のビジネスセミナーはグループ演習等による研修効果促進のため、受講者さまの企業名を掲載した受講者名簿を使用させていただく場合がございます。ご了承のうえお申し込みください。受講者名簿を配布させていただいた場合につきましては、研修終了後に回収いたします。

怒りの感情に振り回されないリーダーシップが身に付く！

関連セミナーの
ご案内

リーダーに求められる感情教育「アンガーマネジメント」セミナー

12月7日(木) 9:30~16:30 開催

怒りの「衝動」「感情」「行動」をコントロールする力を身に付けて、適切な部下指導を！



KEIBUN ビジネスセミナー



で検索！

FAX

077-526-3838

※本FAX到着後、お申込担当者さまへ受付確認のお電話をさせていただきます。

弊社ホームページから
お申し込みいただけます！

<https://www.keibun.co.jp>



<お問い合わせ先>

株式会社 しがぎん経済文化センター 人材開発部

〒520-0041 大津市浜町1番38号

TEL: 077-526-0005 E-mail: jinzai@keibun.co.jp