

「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！

「Zoom」を用いたオンライン参加も選択可能！

※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。

今どきの若手社員の やる気を促す 「褒め方・叱り方」研修

部下・後輩指導に役立つ！

2022年

8月2日(火)

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

●複数名割引 ございます！
(詳細は裏面をご覧ください。)

受講料 会員料金 14,850 円(税込) ※会員料金とは、しがぎんビジネスクラブ会員企業の受講料です。
一般料金 16,500 円(税込)

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。
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

- 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」
 - ・組織の生産性を変える要因とは
 - ・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」
 - ・目標達成に必要な2つの要素
 - ・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」
 - ・なぜ叱ることは必要なのか？
 - ・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 パートナース 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。



8/2 「褒め方・叱り方」研修

【申込締切日】オンライン参加 7月26日（火）、来場参加 7月28日（木）

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 (フリカナ)		所 属	年 齢	どちらかに☑してください		
フリカナ			歳	☐ オンライン参加 ☐ 来場型参加		
フリカナ			歳	☐ オンライン参加 ☐ 来場型参加		
フリカナ			歳	☐ オンライン参加 ☐ 来場型参加		

《新型コロナウイルス感染予防策について受講生の皆さまへのお願い》

- ・マスクを着用してのご受講、手指の消毒にご協力をお願いいたします。
- ・会場入室前の検温にご協力いただき、37.5度以上の熱がある方・具合の悪い方は受講をお控えください。
- ・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。

《申込に関する注意事項》

- 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。

今どきの若手社員のやる気を促す「褒め方・叱り方」研修は、**複数名割引 対象講座**です！

◆複数名割引…1セミナー2名さま以上のお申込みの場合、1名さまにつき500円割引でご利用いただけます。

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。

<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

**弊社ホームページから
お申込みいただけます！**

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