

新人の定着を図り、早期の戦力化を実現！

# 新入社員の指導・コミュニケーションの勘どころ


～早期退社を防ぎ、確実にスキルアップを図るためのノウハウ～

<主な対象> 新入社員指導担当者(先輩指導員、所属係長)、管理監督者

本セミナーのねらい

せっかく採用した新入社員が3か月以内に突然辞めてしまう…新人にとっても採用した会社にとっても残念なことです。そのようなミスマッチを極力防ぎ、会社に対する帰属意識を持ち、さらには戦力として早く一人前になってもらうためには何をどうすればよいのか!?

この講座では主に新人指導担当者(新人の先輩、管理監督者含む)を対象に、新人への指示の出し方、扱い方、仕事の教え方、接し方について様々なケースや事例を使って実践的に考察し、大事なノウハウを修得していただきます。正解や絶対解はありません。しかし、新人指導の確実な知識とスキルが身につく、新人定着への確実な一歩を踏み出せることは間違いなし、と確信しております。

◎ 講師		<p><b>真殿 道生</b> (まどの みちお)氏 有限会社 ベイスマネジメント代表</p> <p>1980年 慶應義塾大学卒業後、大手製薬会社で収益管理業務を担当。 1982年 大手教育機関入職、約11年半、社会人教育の事業企画・開発に携わる。 1998年 コンサルティング経験を経て、有限会社ベスマネジメントを設立、現在に至る。</p> <p>&lt;主な指導分野&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新人から若手・中堅・管理監督者までの階層別マネジメント研修</li> <li>・問題解決、意思決定、情報整理分析等の思考スキル修得</li> <li>・キャリアアップ、リーダーシップ、プレゼンテーション力強化研修 ほか</li> </ul>
------	--	--

開催要領(プログラム内容は、裏面に記載)

◎ 日時	平成 30 年 4 月 12 日 木曜 13 : 00 ~ 17 : 00 (受付開始 12:30)	
◎ 会場	商工研 本社 セミナールーム 東京都港区芝大門2-12-18 共生ビル(商工中金 東京支店ビル)7階 ○最寄駅: ①JR 浜松町駅、②地下鉄 大門駅、③同 芝公園駅	
◎ 参加費	○商工研 会員: <b>17,280円</b> (うち消費税1,280円)	○同 非会員: <b>23,760円</b> (うち消費税 1,760円)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資料代、消費税を含みます(全日セミナーの場合、昼食代は含みません)。</li> <li>・参加費はセミナー開催日の2日前(弊社営業日)までにお振込み下さい。</li> <li>・参加お取り消しの場合は、開催日の2日前までにご連絡下さい。 ご連絡を頂けない場合は、参加費を申し受けさせていただきますので予めご了承ください。</li> </ul>	
◎ その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・申込先着順で、定員に達し次第締め切らせて頂きます。 締め切らせて頂いた場合は、その旨を当社ホームページ(<a href="http://www.shokoken.co.jp">http://www.shokoken.co.jp</a>)でご案内致します。</li> <li>・講師の事故等や申込人数がセミナー実施に必要な最低人数に達しない場合など、やむを得ずセミナーを中止する場合がございます。予めご了承ください。</li> <li>・参加お取り消しやセミナー中止の場合は、商工研会員様からお振込み済の参加費は、特にご指示の無い限り、商工研会費の自動振替口座に返戻いたします。</li> </ul>	
お問い合わせ	商工研 セミナー部	TEL: 03-5473-6927 担当: 鈴木

主催: 商工研(商工中金経済研究所) 後援: 商工中金

## ○ プログラムの内容

### 1 新入社員は突然退社する！

- ・新入社員の退職が後を絶たない現状
- ・ゆとり教育のせい？ 期待と現実のギャップ？ 職場の人間関係？
- ・企業が出来る精一杯のこととは・・・

### 2 OJTの基礎基本を再確認する

- ・OJTリーダーの姿勢態度が鍵を握る
- ・初めの1週間で築きたいこと
- ・教える対象、教える内容、教える方法は

### 3 新人に語るべき2つのこと

- ・経験を語ることで気づきを与える
- ・仕事の価値を語ることで、信頼を与える
- ・経験と価値を影響力にする

### 4 あなたならどうする!? ケーススタディ

- ・新人が“先輩の言っていることがわかりません”どう言う？
- ・新人が相談に来ない、疲労感が見える どう対応する？
- ・仕事を任せたら“責任はとってくれますよね” どうする？  
他全部で10のケース

### 5 コーチングの技術を修得する

- ・コーチと選手の関係が理想である
- ・相手から情報を引き出す「訊く」技術
- ・相手のことを深く理解する「傾聴」の技術

### 6 新人を1年で戦力化する「計画管理」の紹介

- ・計画倒れにならない計画がある!?
- ・適切指導と進捗管理が同時達成できる!
- ・1年間の軌跡が見え、本人が成長を実感できる！

FAX : 03-3437-2678

参加申込書

第 1332 回  
4月12日

東京

新入社員の指導・コミュニケーションの勘どころ

\*お申込の受付後、参加証をお送り致しますので、必ずご確認下さい。

貴社名：	ご参加者①	氏名 (ふりがな)	
代表者：		部署・役職	
所在地： 〒 — (参加証送付先)	ご参加者②	氏名 (ふりがな)	
TEL：		部署・役職	
FAX：			
E-Mail：	商工中金お取引営業店		支店
連絡窓口ご担当者 (ふりがな)	商工研会員・非会員の別		<input type="checkbox"/> 会員 <input type="checkbox"/> 非会員

○恐れ入りますが、下欄の業種の該当する番号に○をお付け下さい。

業種	製造業	1. 食料品	2. 繊維	3. 木材・木製品	4. 紙・パルプ	5. 化学	6. 窯業・土石
		7. 鉄・非鉄	8. 印刷	9. 金属製品	10. 一般機械	11. 電気機械	12. 輸送用機械
		13. 精密機械	14. その他製造				
業種	非製造業	15. 建設	16. 卸売	17. 小売	18. 不動産	19. 運輸・倉庫	20. サービス
		21. 情報通信	22. 飲食店・宿泊	23. その他非製造			

◆ご記入内容は、今後のセミナーご案内等に使用させていただきます。

当「ご案内」へのご質問は、表面下欄記載の「お問い合わせ」先へお電話ください。

(1)参加ご希望の方は、開催要領をご確認の上、参加申込書に必要事項をご記入頂き、FAXでご送信下さい。

(2)お申し込み受付後、①「参加証」、②「請求書」、③「会場地図」を送付致します。当日は「参加証」をご持参ください。

(3)セミナーへのご参加は、原則として商工研会員、商工中金お取引先とさせていただきます。

(4)反社会的勢力と判明した場合にはセミナーへの出席をお断り致します。また、諸事情を考慮のうえ、

セミナーへの出席をお断りする場合がございます。

HP

事務局使用欄