



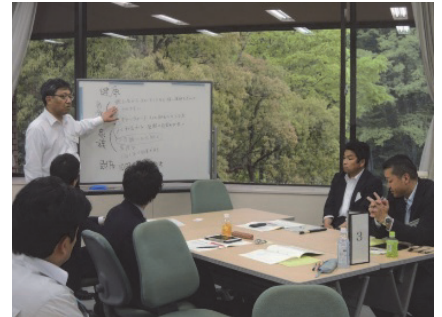
組織マネジメントコース

# 組織力を高める コミュニケーション強化講座 ～ 信頼関係を醸成するしくみ ～

開催日 平成30年  
**5/22(火)・23(水)・24(木)**

対象者 : 管理者、新任管理者  
定員 : 30名  
受講料 : 31,000円(税込)

仕事への価値観が多様化する中、管理者には組織を活性化していくためにコミュニケーションスキルを高め、部下と良好な関係を築くことが求められます。この研修では、管理者に求められる傾聴力の強化を図り、信頼関係を構築するための方策を演習を通じて学びます




## おすすめPOINT

自らのリーダーシップスタイルを把握しその特徴を理解します。

相互の信頼関係を構築するために必要な傾聴の仕方を学びます。

コミュニケーション力強化プランづくりなど職場における実践力強化のための方策を学びます。

## カリキュラム

開催日	時間	科目	内容	講師
5/22 (火)	9:30～ 17:30	管理者に求められる コミュニケーション 活性化の考え方	社内のコミュニケーションの活性化により、社員が定着し、企業の魅力が向上し、顧客との良好な関係構築につながる基本的な考えについて学びます。	 有限会社ウエーブ 藤田 悠久雄 氏
5/23 (水)	9:30～ 17:30	やる気を引き出す コミュニケーション (演習)	コミュニケーションの活性化による相互の正しい理解と評価により、社員のやる気が引き出されます。様々な場面で、どのようなコミュニケーションを図るべきか、演習を交えて学びます。  ・良い信頼関係をつくる ・傾聴力強化(聴く、質問する・聞き出す、説明する) ・部下を育てる効果的なコミュニケーションの極意 ・「報・連・相」による“場”づくり ・部下の成長を支援するコーチング	
5/24 (木)	9:30～ 17:30	コミュニケーション力 強化プランづくり (演習)	これまでに学んだことを踏まえ、リーダーとしての行動計画をまとめます。 また、コミュニケーションの範囲をチームから組織に広げ、組織活性化による生産性向上につなげるための方策を学びます。	

## 講師 プロフィール

早稲田大学を卒業後、細田貿易(株)に入社、1990年に(有)ウェーブを設立、現在に至る。小売・サービス業を中心とした経営コンサルティングで数多くの実績を有し、販売士養成、創業セミナー等の研修講師としても幅広く活躍中。

お申し込みは、裏面をFAX、または関西校HP上のオンライン申し込みで！

関西校

検索

※カリキュラムの詳細もご覧いただけます。

# 受講申込書

平成 年 月 日

## FAX 0790-22-5942

中小企業大学校関西校 研修担当 行

ふりがな 企業・団体名		
ふりがな 代表者名(役職)		
〒 住所		
代表	TEL ( )	—
	FAX ( )	—
連絡担当	部課名	ふりがな 氏名
	TEL ( )	—
	FAX ( )	—
	E-mail:	

### ■貴社の概要について(必ずご記入ください)

●業種(該当する番号に○をおつけください)

D 建設業	建設業の内訳	06 総合工事
E 製造業	製造業の内訳	07 識別工事
G 情報通信業		08 設備工事
H 運輸業		(2) 資本金
I 卸売業		万円
J 小売業		(3) 従業員数
N サービス業		人
その他		(4) 創業年月
( )		年 月
		(5) 主要取扱品目
卸売・小売業の内訳	09 食品	19 ゴム製品
繊維品・化学製品	10 飲料・飼料	20 革製品
機械器具	11 繊維工業	21 窯業・土石製品
建築材料等	12 木材・木製品	22 鉄鋼
衣服・食料・医薬	13 家具・建具	23 非鉄金属
品・家具・什器等	14 パルプ・紙	24 金属製品
	15 出版・印刷	25 汎用機械器具
	16 化学	29 電機機械器具
	17 石油製品・石炭製品	31 輸送機械器具
	18 プラスチック製品	32 その他

### ■受講者について

【申込コースおよび受講希望者情報】研修テーマ: (1817)組織力を高めるコミュニケーション強化講座

コース No.	(ふりがな) 受講者名	部署・役職 (役職を記載の上、該当区分に○)	年齢	性別	入寮申込 (該当番号に○印)
No.17		部署	歳	男・女	1. 宿泊しない 2. する(前泊あり) 3. する(前泊なし)
		1. 代表者 2. 役員 3. 管理者 4. 管理者候補等			
No.17		部署	歳	男・女	1. 宿泊しない 2. する(前泊あり) 3. する(前泊なし)
		1. 代表者 2. 役員 3. 管理者 4. 管理者候補等			

### アンケートにご協力ください

今回当校の研修を知ったきっかけについて、該当するものに○をご記入ください。

1. ホームページ 2. ダイレクトメール 3. 知人からの紹介 4. 新聞・雑誌・広報誌(誌名: )  
5. 公的機関等(機関名: ) 6. その他( )



- JR 播但線福崎駅(姫路駅から約30分)下車、タクシー5分
- 自動車 ①中国自動車道福崎I.Cより播但連絡道路へ入る。  
②播但連絡道路福崎北ランプより一般道へお入り。福崎I.Cから関西校まで車で15分

### ■お申込み方法

- こちらの申込書に必要事項をご記入の上、ファックスにてお申込みください。
- 受講申込後、開校日の約1か月前から「受講料振込依頼書」を郵送いたしますので、所定の期日までに受講料をお振込みください。
- 応募多数の場合はキャンセル待ちをいただくか、もしくは受講をお断りすることがございますので、お早目のお申込みをおすすめします。
- 多くの研修には、自社の課題を分析する科目(演習)があり、受講者はその課題を持参いただくことが受講要件となりますが、ご対応いただけない場合などには、受講をご遠慮いただくことがありますので、あらかじめご了承ください。

### ■受講申込における個人情報の保護について

中小企業大学校関西校では「個人情報保護法」に基づき、個人情報の適切な管理に努めてまいります。皆様から頂戴しました受講申込書に記載されている内容をもとに、今後お客様に有益と思われる研修など当機構内で実施する事業のご案内を郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただくことがあります。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。「個人情報」につきましてご質問がありましたら関西校までお寄せいただくようお願いいたします。

## 中小企業大学校 関西校

〒679-2282 兵庫県神崎郡福崎町高岡1929

TEL : 0790-22-5931 FAX : 0790-22-5942

URL : http://www.smrj.go.jp/inst/kansai/ E-mail : kenshu-kansai@smrj.go.jp

関西校

検索

大学校使用欄

--	--	--	--