

ここまでできて当たり前！ビジネスマナーを実践的に身に付ける！

新入社員スタートアップ研修 ～マナー集中2日間コース

※1名からお申し込みいただけます。

《研修の特徴》

①「何故？」(疑問)を「なるほど！」(理解)に変えて、習得

「なぜ挨拶が大事なの？」「なぜ敬語を使わなければならないの？」という「知らない」状態から、納得⇒知っている⇒《やろうと思う》状態まで高めます！

②シーン別・体験指導で実践的

ロールプレイングによる体験指導型研修。「知っていることをやってみたら→できた！」という成功体験を得ることで、自信を持って実務に取り組みます！

③「ビデオ撮影」により自分の問題点を明らかに

自分の姿をリアルに映像でかえりみることで、問題点を自覚でき、習得への意欲があがります！

■カリキュラム（各日ともに10:00～17:00）

	テーマ	概要
1 日 目	◎オリエンテーション&自己紹介 ◆学生と社会人の違い ◆社会人としての常識「心構え」と「やりがい」	※研修の目的を共有する。緊張を緩和する。 ※ワークで学生と社会人の違いを比較分析。 社会人として働く上での常識・マナーの重要性を理解。
	◆「第1印象ですべてが決まる！ どのような印象が好印象？」	○挨拶トレーニング ○第一印象の重要性(表情・姿勢・身だしなみ) ○相手の心を掴む立ち居振舞い
	◆「社会人として信頼のおける言葉使い・話し方。 使って慣れよう！敬語を使いこなすコツ」	○敬語の基礎※チャレンジワークシート ○言葉遣い&話し方・好感度表現法
	◆「指示待ち族なんて言わせない！ さすがと言われる仕事姿勢と取り組み方」	○ビジネスの基礎 ○報告・連絡・相談のコミュニケーション(事実と意見の区別) ○仕事の進め方(行動計画・時間管理)
2 日 目	◆「企業イメージを決定する電話対応」	○電話対応の基礎(かけ方・受け方・取次ぎ方) ○実践トレーニング ※テルコーチ利用(対応を録音・再生)
	◆「好印象を与える対応技法で差別化を 図ろう！」	○来客対応の基礎(案内の仕方・席次・お茶出し) ○訪問マナー(訪問時の注意点・名刺交換) ○実践トレーニング
	◆「多様なコミュニケーション手段。 もう迷わない！常識ある使いこなしを身に付け よう！」	○ビジネス文書基礎(封筒の宛名書き・FAX送信・メール基礎)
	◎まとめと決意表明	※全体の振り返りの後、個人の決意表明プレゼンテーション。

■担当講師：岩下恵子プロフィール

学校を卒業後、野村証券株式会社に入社。支店営業部にて6年間勤務、1994年同社研修部に異動し、同社の社員研修のプログラム設計およびトレーナーを経て、1998年退社。企業、大学、官庁などにおける、CS向上、ビジネスマナー、接客向上の講師として活動している。

【専門分野】CS向上、ビジネスマナー、新入社員研修、電話応対トレーニング(基礎・応用・実践・各種実務研修)、コールセンター向け実践研修、銀行窓販セールス研修(投資信託の販売の仕方・窓口接客)、セールス向上、インストラクター養成、会話向上、就職未就職者向け就職対策講座 他

【実績】(敬称略・順不同)野村証券・野村アセットマネジメント・野村総合研究所・テンプスタッフ・電通テック・セキスイエクステリア・レイ・官公庁・都市銀行・地方銀行・高校/大学 他



研修予約お申込書

<2011年度 新入社員スタートアップ研修>

～マナー集中コース～ ※入社後の育成に役立つ「適性 & 育成課題シート」付

■対 象:2011年4月入社の新入社員

■参加費:39,000円(税別)

■開催日:2011年4月5日(火)・6日(水)

■会 場:未定(虎ノ門会場または、東京都内のセミナーホール)

※お問合せ・ご要望等はこちらへお願いします。: ☎03-5573-9191 担当:金子 seminar@919.jp

【受講者の声】

- ・岩下講師が、ご自分の体験談などをまじえてのマナーを教えてくださいましたので、大変面白く、かつ社会人として自覚すべきことが分かりました。何度か席替えしたので、いろんな他の社員の方と話し合い、意見交換が出来たことが良かった。
- ・講師の岩下さんは、とても細かくいろいろな意見を教えてくださいましたので、普通では気づかなかった様なこともたくさん学ぶことができました。普段では指摘してもらえない様な事も一つ一つ言って下さったので、その一つ一つを忘れずに心遣いができるようになりたいと思います。
- ・働く上で電話の対応について不安に思っていた。しかし、本研修を受ける事で、定型を覚えることである程度どうにかなることがわかり安心した。実際に電話を使って行う事で、楽しく、わかりやすかった。



お申込みは下記フォームにご記入の上、FAXにてご返信ください(FAX:03-5573-9181)

貴社名		お申込者名	
お申込人数	名	メール	
TEL		FAX	