

新人・若手社員のためのビジネスパワー講座



Dr.ジョージ

【講座のねらい】

新人・若手社員に対して、最も必要とされる「自立・協調・進歩」の自発型社員となるための考え方と、実践法を指導します。

企業人としての成長を促すために、実存心理学の立場より5項目の心理的核を提供します。

- ・元気力：積極的に雰囲気・人間関係をつくりだす力
- ・会話力：円滑でスムーズなビジネスを展開させる力
- ・俊敏力：なすべきことを、なすべき時に、着手する力
- ・陽転力：逆境を順境に変える力
- ・営業力：自分と相手の最善の魅力を交流させる力

資質テストを行い、自分の認識と科学からの視点とのギャップを把握し、“めざす目標に向かう自分づくり”をアドバイスする個別指導での講座です。

「教えられ上手」「叱られ上手」「育てられ上手」となる、企業の一員をめざします。

また、社内のみならずお客様とのやりとりも意欲的に取り組めるよう、即戦力化へのきっかけを体得させます。

※実存心理学と実践法からのアプローチで、徹底指導いたします（裏面に講座内容あり）。

<p>日 時：[1日目] 9月10日 (火) 午後 13:30～16:30 [2日目] 11日 (水) 午前 10:00～16:30</p> <p>講 師：Dr. <small>すずき じょうじ</small> 鈴木文織 US心理学博士 US医学博士 神奈川県経営者協会人材活性化会員 (株)ビジネスラポール 代表取締役</p> <p>対象者：新人～中堅</p> <p>受講料：2日間 38,000円 (税・テキスト代含む) 茶菓子・2日目昼食 付き ※前日・当日のキャンセルは、全額お支払いいただきます。</p> <p>振込先：横浜銀行 大船支店 (普)1559930 株式会社ビジネスラポール ※受講日の2日前までに、お振込をお願いいたします。 当日のお支払いも承ります。 ※お申込みは、9/2(月)までをお願いいたします。</p>	<p>会 場：かながわ労働プラザ 第5会議室</p> <p>※会場が変更になる場合があります。</p>
--	--

お申し込み書【新人・若手社員のためのビジネスパワー講座】 FAX：0467-41-4655

会社名		ご担当者名	
電 話	()	F A X	()
ご住所	〒		
ふりがな 参加者名		ふりがな 参加者名	



BUSINESS RAPPORT

主催：株式会社 ビジネスラポール

〒247-0055 神奈川県横浜市中区常盤町 3-24 サンビル 3F TEL 045-663-0238

【新人・若手社員のためのビジネスパワー講座内容】



Dr.ジョージ

1. 仕事ができる人 できない人の違い ・実力のメカニズムは自分が決める ・努力に比例した成果はでない ・好かれることから仕事が広がる ・組織と個人との相乗効果の発揮	4. 俊敏力を鍛える ・P. D. Cで基本をつくる ・試行錯誤は個性化への始まり ・素直に先ず着手する
2. 元気を磨く ・元気の錯誤をするな！ ・大きな声はいきいきではない ・好かれないマナーはするな！ 好感マナーの秘訣 ・一瞬で元気をだす — 5つのスキル	5. 陽転化で進む ・失敗・クレーム・叱責のダメージをパワーにする ・凹まないメンタルマネジメント 3ポイントの実行 ・発想、発案のメカニズム—跳返力の実践 逆境を克服する
3. 会話力を研ぐ ・プレゼンテーションと説得のポイント 何をアピールするか？ ・報告・連絡・相談の方法と効果 ・話すためには、先ず聴くこと 3ポイント理解してもらおう！	6. 営業力を引き出す ・相手の考え違いを正す 反論の克服6法 ・最善の魅せ方、パーソナルデザインの効果 ・長所と個性・バランスベストの自分を発揮する 7. まとめ

鈴木 文織 (すずき じょうじ)

神奈川経営者協会 人材活性化委員
 US 心理学博士、US 医学博士
 株式会社ビジネスラポール 代表取締役
 金沢大学 講師
 会計事務所経営改革ドクター (BMS)
 NPO 法人アティスカウンセリング協会 顧問
 日本人間性心理学会所属



東京大学法学部卒業
 米国 UC ユニオン大学にて心理学博士号
 セント・トーマス大学にて精神医学博士号を取得

1983(昭和 58)年の第 7 回世界精神医学学会にて、「資質を研げば、すべての能力は顕在化し実力となる」とする資質開発 (AQ) の親学理論を発表。「心理学を実践化すれば、飛躍できないビジネスはない」をモットーに、心理学をセールス&マーケティングに実践応用している。

人材育成、組織活性、経営戦略、営業開発、メンタルヘルス等の企業内指導では高い実績をあげており、年間およそ 300 件の研修・講演を行なっている。

また、ストレスマネジメントを中心に企業内メールカウンセリングシステムを確立。東京商工会議所等での創業指導では 200 社以上の起業化にかかわる。

専 門

- ◆人材育成、システム開発、顧客指導、マーケティング、商品開発等、企業成長のための原点経営ベストポイントから強化する。
- ◆一業種一社主義を貫き、コンサルティング・顧問契約等で、指導を継続中。
- ◆モノづくりにこだわり挑戦する企業や、厳しい業界においても努力を結果につなげ、躍動する組織づくりを「熱中」意識からアピールする。
- ◆お客様の経営参謀として具体的な組織開発・営業戦略強化・タスクフォース強化・メンタルヘルス指導・コーチングテクニック等により指導強化する。
- ◆深層心理学、精神分析学、親学資質学理論等を応用し、よりよい組織関係づくり(実力づくり・顧客づくり・商品づくり・健康づくり)に発展的展開への活用を専門とする。

主要指導実績

- アサヒビール(株)〈マーケティング教育・管理技術研修〉
 - 東京海上火災保険(株)〈営業戦略強化・保険チャンネル開発・コーチングスキル〉
 - 損保ジャパンひまわり生命保険(株)〈営業戦略強化・メンタルヘルス〉
 - JR 東日本〈顧客満足研修・異常時対応・CS 徹底〉
 - JA グループ〈管理者養成、組織開発・メンタルヘルス・ISO 取得〉
 - 日本政策銀行
 - 横須賀市役所〈新任管理者・中堅レベルアップ・面談考課〉
 - 神奈川県住宅供給公社〈目標管理・人事考課〉
 - 東京商工会議所〈創業塾・交渉力開発・販売士資格更新〉
 - (株)ファンケル〈資質開発〉
 - タカナシ乳業(株)〈全階層・営業力センスアップ・生産管理・コストダウン〉
 - トヨタ自動車(株)〈カンバン方式営業化・チーム接遇マナー〉
 - 投資育成(株)
 - いすゞ自動車全国ディーラー〈タスクフォース強化・コーチング〉
 - 相鉄ローゼン(株)〈店長研修・店舗開発・新昇格者研修〉
 - カルビー(株)〈工場生産性向上・国際会計〉
 - プロス(株)〈税務医療コンサルティング・税理職員教育・リスクマネジメント〉
 - 極東産機(株)〈営業システム・パワーアップ研修・新規顧客開拓〉
 - 青葉化成(株)〈トップセールスアップ・組織開発〉
店頭公開でのコーディネート 6 社実施
- ほか多数