

「研修担当者向け」研修企画オンラインセミナーのご案内

～研修経験 32 年のノウハウを公開します～

配信期間 2022 年 1 月 17 日（月）10 時～21 日（金）の 17 時まで

1. 研修の目的

- ・社内研修の担当者の研修運営スキルを上げる

2. 研修受講後の目標

- ・社内研修の企画・運営が出来るようになる
- ・社内研修で使う教材作成が出来るようになる
- ・自分で講師を行う場合のスキルが身に付く

3. 想定している参加者

- ①研修担当者
- ② 2022 年度新人研修担当者
- ③部下育成を担当する営業管理職

4. 受講方法

オンライン受講のみ

- ・会社単位の申込みになります
- ・セミナー開催日の前日までに受講料の入金確認後、視聴用 URL を送りますので、そこから視聴してください
- ・視聴人数に制限はありません
- ・2022 年 1 月 17 日 10 時頃から、21 日の 17 時までなら、いつでも、何度でも視聴出来ます

5. セミナー内容

3 部構成 各部ほぼ 1 時間 全部で 3 時間程度

タイトル	内容
1 部 研修企画 準備	■目標別研修企画の立て方 スキルアップ、知識取得、モチベーションアップ、コミュニケーション力アップなど ■研修構成 特にテキストとスライドの作り方 テキストとスライドは別に、必ず 3 部構成に、演繹法的説明と帰納法的説明、具体化と抽象化
2 部 研修運営 講義方法	■あいさつが一番重要 共感→目的→進め方→ベネフィット説明 ■講義方法別テクニック解説 講義、ロープレ指導、グループ討議、オンライン研修、映像（お手本・参加者）の使い方など ■外部講師（社内外）への依頼方法
3 部 新人研修	■まず、仕事の目的とゴールを教える 入居者の声を聞かせる、アンケート利用など ■いつまでに、何を出来るようにするかを決める コミュニケーション力と知識、スキル別に、教える項目と目標を具体的に決める ■ JSK 式新人研修の紹介

■講師

音地常弘（おんじつねひろ）
株式会社住宅産業研究所 コンサルタント
中小企業診断士・経済学修士・奈良ソムリエ
住友林業にて、営業・管理職・研修担当を行い現職に最終学歴
大阪府立大学大学院経済学研究科
経済学専攻博士課程前期修了
営業に関する考え方は
YouTube チャンネルをご覧ください
YouTube で「NANTODIARY」で検索
「奈良ソムリエが語る注文住宅の売り方・買い方」→新人研修の参考になります



費用（会社単位）※視聴人数に制限はありません

各種会員様	49,500 円（税込 /1 社）
非会員様	55,000 円（税込 /1 社）

お申込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429
メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp
TACT とエクスプレスの無料枠は使えません

■申込書

貴社名		申込ご担当者様	
申込ご担当者様 所属・役職		お電話番号	
FAX 番号		メールアドレス	
ご住所	〒		
会員種別（○で囲む）	各種会員（TACT・エクスプレス・e カウンセリング・ハウスメーカーレポート・TACT テレビ・TACT リフォーム） ・ 非会員		

※お問合せ先 セミナー内容については、音地（おんじ）onji-t@tact-jsk.co.jp まで その他のお問合せは、黒木（くろぎ）03-6380-1271 まで