

2023年度の新人教育を担当することになったスタッフ向けセミナー

無料！オンラインセミナー「どうする新人教育」

～視聴は無料！3月31日まで何度でも視聴できます！～

どうする教育担当

※約60分

会社からは、「営業はやっぱり人だ！」「人材教育は重要だ！」などと言われて研修担当になったものの、「研修は費用対効果を考えろ！」「研修に時間をかけるよりOJTだ！」と言われて困ってしまい、挙句の果てに「新人を辞めさせるな！」と命令される。

そして新入社員は、「研修があるのは当たり前」で「マニュアルはないのですか？」と聞いてくる。教えたことは「コスパが悪いことは…」「タイパが悪いことも…」と実行しないのに、「自分結構できると思うんですよ…」と自己評価が高い。

これでは困ってしまいますね

そんな研修担当の皆さんのお役立ちができそうなセミナーを無料で公開します。ぜひご参加ください！

無料ですが、申込は必要です！

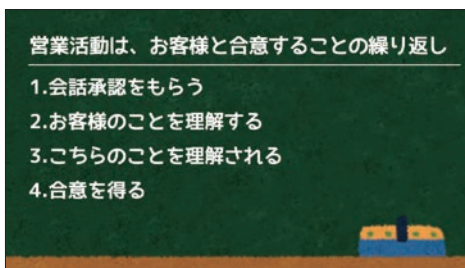
項目
1部 「コスパとタイパが上がる教育の考え方」 ・能力は、知識×スキル×意欲。能力向上が社員教育の目的 ・意欲の目標は「挑戦させること」 挑戦する目標設定が重要！遠い目標だと意欲が下がる ・知識の目標は「使えること」 仕事の場面を設定して教える。知ってても使えないとダメ ・スキルの目標は「できること」 合意形成プロセスに従い公式で教える→お手本をコピー
2部 「新人教育に関する弊社の取り組み」
①ツール 「新人研修用テキスト」のご紹介
②研修 「新人合同研修」のご紹介・講義で使う映像紹介
③仕組み オンライン通信教育 ロープレアドバイス&テストチェック 講義とお手本映像紹介 「TACTゼミナール」のご紹介

講師 音地常弘 (株)住宅産業研究所

■知識の教え方



■スキルの教え方



■意欲の上げ方



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

貴社名			
申込ご担当者様		メールアドレス	
お電話番号		FAX 番号	
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・JSK テレビ)		・ 非会員

※このセミナーの内容についてのお問い合わせは、音地まで onji-t@tact-jsk.co.jp
その他のお問い合わせは、黒木まで info@tact-jsk.co.jp