

主任、係長の役割と 『職場を強くする』4つの条件!

論理的なコミュニケーション

自信を持ち続けるセルフ・マネジメント

感情コントロール

ブレない意思決定

セミナー内容

1 主任・係長は報われない立場・役職!? 職場のキーマンである自覚を持とう!

- 1) 会社・上司からの要求が年々厳しくなっていると感じていませんか
- 2) 自分の考えや行動がはっきりと伝わらないと思っていませんか
- 3) 上司・部下・後輩からの板挟みの状況が苦しいと思っていませんか
- 4) 部下・後輩が何を考え、どんな感情をもっているのか置き去りにしていませんか
- 5) 部下・後輩に仕事を頼むより自分がやった方が早いと思っていませんか

2 人は論理で納得し、感情で動く!?

- 1) あなたは論理を重視するタイプ!?
それとも感情を大事にするタイプ!?
- 2) そもそも論理的であるということはどういうことか
- 3) 【ケース】店員のセールストーク
- 4) 論理的であるためのポイントとは
- 5) あなたは上司をマネジメントできていますか!?

3 条件1 論理的なコミュニケーション ～忙しい職場ほどおすすめ!

早く正しく情報共有するためのコミュニケーション・ルール～

- 1) 相手目線にたった論理的コミュニケーション
- 2) 話に飛びがなく、つながりのあるコミュニケーション
- 3) 話にヌケ・モレがなく、安心できるコミュニケーション
- 4) 【グループワーク】アイデアを論理的にまとめる事例

4 条件2 感情コントロール ～仕事に感情を持ち込む!ではなく、感情に訴えることで 納得感をもってもらおう～

- 1) 【ケース】なかなか心を開かない後輩社員
- 2) 相手の話を引き出すための傾聴スキル
- 3) 【グループワーク】感情に配慮するディスカッション事例
- 4) 本当に納得してもらうためのコミュニケーション

5 条件3 自信を持ち続けるセルフ・マネジメント ～プロならば遠慮する必要はありません。自信を持つとは?～

- 1) 【グループワーク】自信はどこからやってくるのか!?
- 2) 自信の源泉となる4つのポイントとは
- 3) 【グループワーク】相手のポジティブな面を伝えるコミュニケーション
- 4) 【個人ワーク】明日から実行するあなたらしいアクションプラン

6 条件4 ブレない意思決定 ～「会社の指示だから」「前からこのやり方だから」ではない、 意思決定の重要要素～

- 1) 【グループワーク】ディスカッションを通じて意思決定する事例
- 2) 主語と目的語を意識したコミュニケーション
- 3) さて、頭では納得したけれど、相手が動いてくれない(決められない)のはなぜか!?

実施概要

※プログラムの詳細は変更となる場合がございます。
ご了承ください。

日時 2025年 9月4日(木)

9:30～16:30(受付9:00～)

※2025年11月7日(金)、2026年2月5日(木)にも同内容で実施予定。

会場 博多座・西銀ビル13階 セミナー室
福岡市博多区下川端町2-1

※駐車場は準備しておりませんのでご了承ください。

定員 24名

※定員になり次第締め切らせていただきます。
※お申し込みが最低開催人数に満たない場合は、
延期もしくは中止させていただく場合がございます。
ご了承ください。

受講料

	NCBリサーチ&コンサルティング会員	一般の方
1名様	23,100円(税込)	31,900円(税込)
2名様以上 (1名様につき)	19,800円(税込)	28,600円(税込)

PROFILE 講師プロフィール



HRBC株式会社
代表取締役

さかがわ ふみやす
追川 史康氏

【略歴】

アストラゼネカ株式会社のMR(九州地区の開業医・基幹病院を担当)、営業本部 組織・人材開発グループ、人事部人材開発グループ、生産本部 人材開発マネージャーを経て同社
関西学院大学大学院 経営戦略研究科(MBA)修了
【専門分野】
リーダーシップ研修/プレゼンテーション研修/ファシリテーション研修/コーチング研修/問題解決研修/ロジカルシンキング研修/交渉力強化研修

お申し込み

弊社 HP <https://www.johoza.co.jp/seminar> よりお願いいたします。

お問合せ先



株式会社 NCBリサーチ&コンサルティング セミナー事業部

〒812-0027 福岡市博多区下川端町2-1 博多座・西銀ビル13階 TEL(092)282-2662

NCBリサーチセミナー

検索

ホームページの
QRコードは
こちら

