

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のではなく、感情に訴えることで
納得感をもってもらう～**
 - 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 2026年 2月5日(木)
9:30～16:30(受付9:00～)

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)

PRO FILE 講師プロフィール



HRBC株式会社
代表取締役

さきがわ ふみやす
迫川 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

ホームページの
QRコードは
こちら

