

価値感の違いを理解して、効果的にかかわる

先輩社員のための

教え方・コミュニケーションの取り方

こんな声、心当たりありませんか？

どう伝えたらいいのかわからない・・・

OJTってよく聞くけど、
実際どう進めたら？
計画の立て方は？自分の仕事もあるのに、
時間がとれない・・・

セミナーのねらい

若手社員の早期育成は、会社全体の生産性を高めることにつながります。このセミナーでは、様々な背景や価値観をもつ相手に対して指導担当者はどうかかわっていけばよいのか、OJTの基本を実習を通して体得していただきます。

セミナー内容

- 1 オンラインが当たり前だった世代を指導するために理解しておくべきこと
- 2 OJT担当者の役割
 - (1)コミュニケーションの機会が少なかった新入社員を理解する
 - (2)指導対象者(新入社員、中途採用者)に興味を持つ
 - (3)指導者自身のことも知ってもらい、一緒に学ぶ姿勢を見せる
 - (4)企業が求める人材(最終の目標)を提示する
- 3 OJT担当者のメリット
- 4 OJTの基本
 - (1)計画の立て方(目標の立て方)(双方の同意)
 - (2)OJTの進め方、フォローの重要性
 - (3)指導者側の問題、指導される側の問題の洗いだし
 - (4)問題を改善してOJTを進める
- 5 指導の実際(実習)
 - 2～3人で共通のテーマに基づき指導実習を疑似体験
- 6 ゴール(目標)に向けた具体的な計画

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 **12月2日(水)**
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

(1名様につき)

	NCBリサーチ&コンサルティング会員	一般の方
1名様	16,500円(税込)	25,300円(税込)
2名様以上 (1名様につき)	13,200円(税込)	22,000円(税込)

PROFILE 講師プロフィール

株式会社NCBリサーチ&コンサルティング
研修事業部 次長まつした さちこ
松下 幸子

西日本銀行(現 西日本シティ銀行)入行後、支店、研修所、秘書室を経て平成16年、同社研修事業部に入社。リーダー研修、中堅社員研修、OJT指導者養成研修、部下指導、問題解決研修、顧客の視点を取り入れた接客研修など、若手から管理職まで幅広い人材育成を行う。現場目線のわかりやすい事例や、経験豊富できめ細やかな指導ぶりに定評がある。

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 研修セミナー事業部

〒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

