

新入社員研修【ベーシックモデル】

ビジネス・マナー／仕事の基本知識／心構えはもちろんのこと、プロフェッショナルとは何か、社会人と学生の違いは何かなどの討論会を実施して、How（どうするか）とWhy（なぜそうするか）が理解できる社員を育成します。コスト意識や5Sなどの実務に沿った内容も学びます。

プロフェッショナルを目指す、自力で学んでいけるエネルギッシュな新入社員を育成します。

■狙い

- ①社会人としてのビジネス・マナーを基礎から応用まで習得する
- ②社会人としての「プロ意識／心構え」と「基本行動」を習得する
- ③会社の仕組みを理解し、組織の中で十分な能力が発揮できる人間になる
- ④討論を通して、主張と傾聴などのコミュニケーション基礎能力を習得する
- ⑤今後の実行計画（決意表明）を行う

■効果

- ①企業が求めるスキル／知識のレベルを有した新人としてスタートラインに立つことができます
- ②学生から社会人へのきっちりとした切り替えができます
- ③自分が何をすべきか、先輩や上司に教えてもらう必要が少ない自律型の新入社員になります

■研修内容

- ①オリエンテーション
- ②企業が求める人材像や他社事例から学ぶこと
 - ・「花屋は花を売らない」それでは何を売っているのか？「仕事の目的」の検討
 - ・脅威のリピータ率98%を生み出すTDLキャストの心構えと行動とは など
- ③働くことの意義（討論）
- ④学生と社会人の違い（解説と討論）
 - ・プロとは、5S、コスト意識、会社の仕組み等についても議論する
- ⑤これからの私（将来像を考える）
 - ・自分の強みと弱みの確認と自分の夢や目標を考える
- ⑥成長と能力の定義と成長に関する討論
 - ・「2種類の能力」と「成長の4段階」の理解
- ⑦コミュニケーションと報連相
- ⑧信頼関係作りとビジネス・マナーの基本（ビジネスマインドの解説含む）
 - ・挨拶、言葉づかい、電話応対、名刺の受け渡し、時間管理、自己管理、大切なこと
 - ・歯医者がビジネス・スーツを着ているとおかしいのはなぜ？「ふさわしさ」の理解
- ⑨職場の人間関係とマナー（演習と議論）
 - ・簡単な50の日常ケースについて個人とチームで検討してもらう
 - ・個人研究とグループ討論によって、ビジネス・マナーと意見交換（討論）のスキルも学ぶ
- ⑩ケーススタディ「山田君の初仕事」（個人研究、グループ討論）
 - ・仕事への取り組み姿勢、主体性、責任感、自己管理などを学ぶ
- ⑪仕事の目的と目標（企業理念、目標管理等の説明含む）
- ⑫私たちの誓い（チャレンジシートの作成）

■研修スケジュールと内容例

※アレンジ3日間コース例

	1日目	2日目	3日目
午前	オリエンテーション 企業が求める人材像	信頼関係を作る（解説） ビジネスマインド基礎	職場の人間関係とマナー 50のショートケース （自己研究の後、討論）
	企業における基本的な考え 会社の仕組み 5Sなどの基本知識と行動	コミュニケーション（解説） 報連相（解説と討論）	
	昼食	昼食	昼食
午後	学生と社会人の違い（討論） 働くことの意義（討論） プロフェッショナルとは（討論） 付加価値人材とは（討論） 企業人の心構え	ビジネス・マナー ◆ 基礎知識 ◆ 挨拶、言葉遣い ◆ ふさわしさ ◆ 電話対応 ◆ 名刺交換 ◆ 接客／面談 ◆ ロールプレイ	ケーススタディ（討論） 「営業の山田君の初仕事」 仕事への取り組み姿勢、責任 自主性、自己管理を学ぶ
	成長とは（成長と能力定義） 成長するためにしたいこと		仕事の目的と目標 企業目的や企業理念について チャレンジシートの作成

※アレンジ2日間コース例

	1日目	2日目
午前	オリエンテーション 自己紹介、コースの目的	ビジネスマナーと基本行動 マナーの基本5原則 挨拶、言葉遣い、電話対応 名刺交換、接客/面談
	企業における基本的な考え 会社の仕組み 5Sなどの基本知識と行動	
	昼食	昼食
午後	学生と社会人の違い（討論） 働くことの意義（討論） プロフェッショナルとは（討論） 付加価値人材とは（討論） 企業人の心構え（討論）	職場の人間関係とマナー 50のショートケース （自己研究の後、討論） ケーススタディ（討論） 「営業の山田君の初仕事」 仕事への取り組み姿勢、責任 自主性、自己管理を学ぶ
	コミュニケーション（解説） 信頼関係とビジネスマインド 報連相（解説と討論）	チャレンジシートの作成

※CS入門研修（1日間～）などの新入社員に対する目的別研修もご提案できます。

※この研修内容・スケジュールは一例です。お客様のご要望、日程に応じてカスタマイズいたします。詳細はご相談ください。

お問い合わせ

お電話/FAX：0246-95-0177 ミルラーニングメディア株式会社 営業担当まで
電子メール：info@mirulm.co.jp まで どうぞお気軽にお問い合わせください。

ミルラーニングメディア株式会社
〒970-8043 福島県いわき市中央台鹿島2-22-4
TEL/FAX 0246-95-0177
http://www.mirulm.co.jp/
2012年12月

※このカタログの内容は予告なく変更することがあります。