

新人受入担当者のための 新人受け入れセミナー

～受け入れ担当者により新人成長に差が出る～

- 目的 ①上司と部下との間に立つ自身の役割を考えてコミュニケーションの重要性を理解する。
②そのために自分自身が洞察力を高め、それを教える技術を身に付けます。
③人に伝える技術・インストラクション技術をケーススタディで学びます。
④短期的・長期的指導計画の立て方・プログラムの立て方を学びます。
・上記にポイントを置いたセミナーを企画しました。皆様のご参加をお待ちしております。

■対象：支配人・店長 各部門リーダー、トレーナー、各部門主任、新人受け入れ担当者 様 など

■開催日時：2019年3月19日(火) 10:30～16:30

■会場：国際ファッションセンター(第一ホテル直結) 東京都墨田区横綱1-6-1 TEL:03-5610-5800

■受講料：1名様 10,000円(消費税込み、テキスト代、弁当代、コーヒー代を含みます)

プログラム

1. オリエンテーション 自己紹介

新人受け入れ担当者に求められる要素

- 1) あたたかいサービスマインド
- 2) 第一印象で好感を与えるサービスマナー

2. 新人受け入れ担当者の役割

- 1) モデルとして見本になる
- 2) トレーニングを実施して「わかる」から「できる」へ
- 3) メンバースタッフとのコミュニケーション

3. トレーナーとしての指導スキル

- 1) 顧客満足の大切さとマインド・マナー
- 2) 先輩としての表現力

4. 新人受け入れ担当者のリーダーシップ

- 1) 自身の管理スタイル分析
- 2) 部下の性格分析

5. 部下との人間関係の作り方

聞く技術 質問する技術 ノンバーバルコミュニケーション

6. 教え方のインストラクションスキル

- 1) 接客基本マナーのレクチャー指導
- 2) ロールプレイングのコメントの仕方
- 3) 効果的な店舗内OJTの進め方
シートに基づく育成指導の仕方

講師紹介

氏名

(株)パートナーズコンサルティング
パートナーコンサルタント
山口 ひとみ

経歴

俳優の後、俳優養成所主宰。接客対応の最前線で培われたトップレベルの経験と知識、また持ち前の表現力と指導力を持って展開される双方向コミュニケーション型の研修スタイルに大きな支持を集めている。実務を踏まえ、接客接遇、ビジネスマナー、クレーム対応、トレーナー養成といった分野で活躍、特に感情を揺さぶる言霊が受講者に感動を与えると、評価をいただいている。とりわけアサーション研修は受講生に解りやすく取り入れられ、流通業界での実績も多く、評判の高いテーマである

俳優

中藪浩二・笹井なぎさ

■お申し込み：下記参加申込書にご記入の上、FAXにてお送りください。

お申し込みいただき次第、ご請求書と受講券、会場地図を郵送いたします。

■お問合せ先：株式会社パートナーズコンサルティング 中山 TEL:090-4728-9272 FAX:03-3676-2269

『 新人受け入れセミナー 』 参加申込書

御社名： _____ ご担当者：役職 _____ お名前 _____ /参加者 _____ 名

ご住所：〒() () ()

TEL:() () () FAX:() () () E-mail: _____

<参加者>

| 部門名 | 役職 | お名前 | 部門名 | 役職 | お名前 |
|-----|----|-----|-----|----|-----|
| | | | | | |
| | | | | | |

◆受講料：1名様：10,000円 × ()名=計()円 ()月()日支払い

◆振込先：三菱東京UFJ銀行 小岩支店(普)0273469 口座名(株)パートナーズコンサルティング

※個人情報保護に関して：弊社では、経営コンサルタント業務における商品、関連するアフターサービス、新商品・サービスに関する情報をお知らせする目的で、個人情報を保有しております。頂いた個人情報は受講券の発送などに利用いたします。また今後、前述の目的にも利用いたします。