

平成29年度 GISA人材マネジメント研修一覧

一般社団法人 群馬県情報サービス産業協会

◇会場 群馬県勤労福祉センター 第3会議室 ◇研修時間 ①1日目 午前 9時30分～午後 5時00分 ②2日目 午前9時30分～午後4時30分

◇受講料 ①第1講座～第5講座 会員 20,000円 非会員 30,000円 ◇講師 (株)インソース、(有)アベレ、(株)沖プロサーブ

平成29年度募集版

講座名(受講人数)	実施期日	対象者	目的	受講者評価等(アンケートから)
第1講座 《25名》 プレゼンテーション研修	10月 12日(木) 13日(金)	・プレゼンテーションスキルの向上を目指す方 (職種を問わない)	・伝えるべき内容を整理する力が、身につく。 ・伝えるスキルを講義と自己ビデオを通して、自身の強みと弱みに気がつく。 ・相手にわかりやすいプレゼンテーション資料を作成できる。	・講師の実体験を交えた説明がとてもわかりやすく面白かった。「話し方」「姿勢」といった見た目の部分の内容がメインかなと思っていましたが、プレゼンの内容や資料作りについて重点的に学ぶことができ、大変勉強になりました。 ・今日から始められる技術力向上の手法を教えていただいたので、継続的に取り組んでいきたい。 ・話すことを目的にするのではなく、伝えることを目的としたプレゼンの難しさを改めて実感した。 ・実際のプレゼンで使ってみたいと思う技術が多数ありました。 ・伝えとはどういうことなのか、また、どのように話をしたら、相手に伝わりやすいのかを、実践とワークを通して学ぶことができた。また、何回もプレゼンを繰り返すことで、自分の欠点に気づくことができた。 ・全体を通して、非常にわかりやすい説明で、今後の業務に活かせる部分が多々ありました。
第2講座 《25名》 プロジェクトチーム力向上研修 ～効率よく業務を遂行する～	9月 28日(木) 29日(金)	・一般社員(SE、営業他) (職種を問わない)	・自分とメンバーの特徴を理解し、それぞれの特徴をチームの中で活かしながら、チームとして業務を遂行し生産性を上げていくノウハウを学びます。	《新規講座》 プロジェクトの参加メンバーには、異なったスキルや役割、個性などそれぞれの特徴を持った人が集まってきます。現場では、自分の思っていることがチームメンバーにうまく伝わらなかつたり、メンバーとの意見の相違に困惑したりすることもあります。本研修では自分とメンバーの特徴を理解し、それぞれの特徴をチームの中で活かしながら、チームとして業務を遂行し生産性を上げていくノウハウを学びます。ゲームやロールプレイングをしながらチーム力の向上を実感していきます。また、参加者全員とコミュニケーションが取れる参加型研修です。
第3講座 《25名》 ソリューション営業研修	9月 14日(木) 15日(金)	・技術者・SEで営業、営業同行に行かれる方	・営業強化の必要性、技術者・SEにお客様が求めていることを理解する。 ・営業基礎を身に着ける(商談の基本など) ・多面的な視点でお客様の課題にアプローチし、真のニーズを引き出すコミュニケーションスキルを習得する。 ・提案を通すための、わかりやすく説得力のある説明力を身に着ける。	《新規講座》 技術面の高度化・標準化がめざましく進んでいる昨今、SEには専門的な知識だけではなく、より高い「営業力」が求められるようになってきています。 本研修では、SEである自らの営業力を強化する重要性を認識したうえで、基本的スキルをSE独自のポイントを交えつつ、実践的に学んでいきます。
第4講座 《25名》 課題解決力向上研修	未定 11月～12月前半	・課題解決に関心がある方 (職種を問わない)	・課題解決に至る一連のプロセスを理解する。 ・問題発見の手法を学び、課題設定の流れを習得する。 ・解決策策定及び実行計画策定の手法を知る。	・本題だけでなく、講師の具体的な事例が身にしみました。2日間で学んだことを実際の業務で活用できるよう努力したい。 ・今回教えていただいた各種図を使うことで、問題を具体化数値化する手法を現場で利用したいと思いました。課題に漠然と取り組むのではなく、論理的に課題を分析、原因をつきとめようと思います。問題から原因を追究する手法は、今後業務内で使っていきたい。解決策までどのように原因を考えていけば良いのかわかった。 ・普段の業務がコールセンター業務であり、顕在化している障害に対応することが多く、あまりじっくり課題に取り組む機会がなく勉強になりました。ほどよい間隔でワークが入っており、理解しやすい構成となっていた。とても実践的で良かったです。 ・一つの課題に対してもグループメンバーによって、様々な切り口があることがわかりとても有意義でした。原因を見きわめることの難しさを再認識しました。・問題点をあげるための多面的な視点、現状分析を学べた。社内に戻ったらまず自分のかかえる問題に対して改善したいと思います。特性要因図等の図を用いた分析の方法を今後使用していきたい。 ・「原因を追求するまで解決策を考えない」が良かったと思います。ディスカッションの場ですぐアイデアが出せませんが、それは原因が分かっているからアイデア(解決策)が出せないのかもしれないと新しい発見をすることが出来ました。原因特定できるまで、解決策の検討は行わない。現状分析の手間をおしまず数値化することで、説得力を得る。ゴール、ルール、ロール。

<p>第5講座 《25名》</p> <p>課長・係長マネジメント力向上研修</p>	<p>10月 16日(月) 17日(火)</p>	<p>・課長職、係長職及び同等レベルのリーダーの方 (職種を問わない)</p>	<p>・変化の早い今日における 課長・係長職への期待・求められているポイントを修得します。</p> <p>・自ら目指すリーダー像を明確化、そのために必要なリーダーシップのポイントを具体化します。</p> <p>・リーダーシップを発揮するために必要なコミュニケーションとして、コーチング(エンパワーメント)の基礎を修得します。</p> <p>・人間が成長するポイントを明確にし、自職場メンバーの育成法を具体化します。</p>	<p>・リーダーのあるべき姿を振り返ることができた。メンバー育成の考え方も参考になった。</p> <p>・いろいろな気付きがあり、今日から実践できる内容もあり、組織に重要なコミュニケーションを増やすためのアクションが分かって良かった。人との会話の大切さやコミュニケーションの重要性を理解できた。</p> <p>・メンバーに接する際の心構え、今後の自分の行動力など大変参考になりました。今日学んだことを振り返り、自身やメンバーの行動指針にしたいと思います。</p> <p>・メンバーや新人の育成について、言葉では表しづらかったものを明確にさせていただいたので、社内で活かして全体的に自主性のある職場環境を作っていきます。</p> <p>・リーダーに必要なことが分かりました。色々なタイプのリーダーがあることを知り安心しました。モチベーションがあがる言葉や行動を実行していきたいと思います。</p> <p>・ディスカッションによる決定で納得感を持ってもらうことが、業務の質を向上させるため、いかに大切であるか分かりました。</p> <p>・メンバーへの接し方やモチベーションを上げるための方法について、ヒントを得たので実践していきたいと思う。</p>
---	------------------------------	---	---	---