

～中堅社員の役割を再確認し、自分自身の強みや活躍できる場面・  
チームに対してできる働きかけを描くことで自律的行動を促す～

# 中堅社員活性化！ セルフドライビングセミナー

## 本セミナーのねらいとご案内

1. ビジネスパーソンとして基礎マナーの確認および心がけを確認することで、「最低限は出来ている（もしくは十分出来るようになる）」という安心感を持つ。
2. 現状において、発揮している強みや得意分野に焦点をあてることで、今後、より活躍できる分野やシーンの可能性を探る。
3. 自身が属する組織・チームにおいて現状どのようになっているのかをグループワークにおける対話を通じて考える。また、望ましいチームはどのような姿か、そこに対してどんな貢献が出来るのか、自分自身で考え、実践する行動計画を導く。

## プログラム概要

9月10日(木) 9:30～16:30

### 1. ビジネス・コミュニケーション基礎

- (1)わかりやすく相手に伝える
- (2)相手が話しやすいように聴く
- (3)互いの考えを拡張する

### 2. 「職場における自分」

- (1)仕事におけるやりがいや喜びに焦点を当てる
- (2)自身の強みを整理する
- (3)他人の視点で、潜在的な強みを見つける

### 3. 望ましいチームの姿とは

- (1)チームの現状について考える
- (2)望ましい姿と描き、現状とのギャップを整理する
- (3)チームメンバーの役割を考える

### 4. 行動計画を策定する

- (1)目的・目標の立てかた
- (2)目標から行動計画を導く

### 1. ビジネス・コミュニケーション基礎

仕事においては何かしら他人とのコミュニケーションが必要という前提で、相手との意見・認識の共有・交流に必要な基礎スキルを習得します。

また、本章以降で行うグループワークで有効となる意見を引き出すテクニックを学びます。

### 2. 「職場における自分」

これまでの自身の仕事を振り返り、どのような点に仕事のやりがいや喜びを感じたのか振り返っていただきます。

その経験を整理し、他者からインタビューという形で引き出してもらうことで「自分自身が強みと思っている点」と「自分自身が気付かなかった（他者から見た）強み」を洗い出し、それを今後どう活かすことが出来るか考え、ご自身の将来に向けた視野と展望を広げて頂きます。

### 3. 望ましいチームの姿とは

「自分」から視点を一つ大きくし、自身が所属するチーム・組織に目を向けて考えていただきます。

チームの現状と望ましい姿を考え、そのギャップから現状の課題を洗い出し、そこで出された課題について、誰が何をするのかグループで意見交換をします。

### 4. 行動計画を策定する

目的・目標について、そもそも何のために立てるのか・立てることによってどんなメリットがあるのかを知ることによって、目標達成の意識を喚起します。

その上で、単なる机上の空論としないよう立てる際のツールを学び、自分自身の行動を考えていただきます。

# 「中堅社員活性化！セルフドライビングセミナー」申込書

FAX:027-289-0038 Eメール:[gpc@vi.sunfield.ne.jp](mailto:gpc@vi.sunfield.ne.jp)

会社名 労働組合名			TEL
			FAX
所在地	〒 ー		
Eメール			
会員区分	1. 一般 2. 生産性本部会員 (○で囲んでください)		
派遣責任者名		所属・役職	
参加者氏名			弁当注文 有・無 (○で囲んでください)
参加者氏名			弁当注文 有・無 (○で囲んでください)
参加者氏名			弁当注文 有・無 (○で囲んでください)
参加者氏名			弁当注文 有・無 (○で囲んでください)
計		人	個

※お弁当を注文された企業は、参加費との合計金額をご請求させていただきます。

- I. 開催日： 令和2年9月10日(木) 9:30~16:30
- II. 会場： 群馬県勤労福祉センター 第4会議室(2階)
- III. 講師： 平澤 允 氏 (公益財団法人日本生産性本部 講師)
- IV. 対象： 現場で業務遂行の中核を担う役割を期待される中堅社員  
(目安：新卒5~10年目の社員)
- V. 受講料： 会員 8,000円 一般 11,000円
- VI. 締切り： 令和2年9月3日(木) ※期限後はお問い合わせください

## 平澤 允 講師 公益財団法人日本生産性本部 グローバルマネジメントセンター 担当課長

関西大学工学部システムマネジメント工学科卒業。

東証一部上場の情報・通信事業会社にてERPパッケージシステムを用いた業務改善提案・システム導入支援を行うソリューション営業に従事。在任中は年間受注表彰や社長賞表彰など、営業職としての社内表彰を複数回受ける。その後、日本生産性本部にて健保向けシステム営業を経て、研修事業に従事。現在、新入社員からマネジメント層・次世代経営者への研修企画・運営ならびに、若手・中堅層向け研修やセールス・コミュニケーション分野の研修講師を担当。



### 【講師からのコメント】

中堅社員はある程度の経験を積んでいる為、業務における成長実感を得る機会が新入社員・若手時代と比べて減ってしまいます。また、業務上・組織上いずれも板挟みになるようなシーンに出くわすことが多く、モチベーションが下がりがちです。

受講者の方々には、本研修を通じて自分自身の強みを洗い出し、今以上に活躍する姿を描くことで仕事にわくわくしながら取り組めるような想いを持ち、今後の飛躍に繋げられるような場を提供いたします。この研修を皆様の現場の中核となる社員の方々のリテンションの場としていただければ幸いです。