

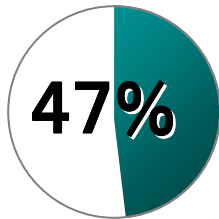
従来型ではない、確実に成果につながる研修

事前・事後フォロー
で差がつく！

【定着化支援つき プロフェッショナル育成研修】

どこの研修も同じだと思いませんか？

ただ実施しただけでは、効果は半減します。



意外に定着していない研修・・・

2011年12月に実施された管理職層300名への
企業調査では、部下の研修の定着度が「47%」
という残念な調査結果が出ています。

ただ実施しただけでは研修が無駄となってしまいます。

■研修にまつわるこんなお悩みありませんか？

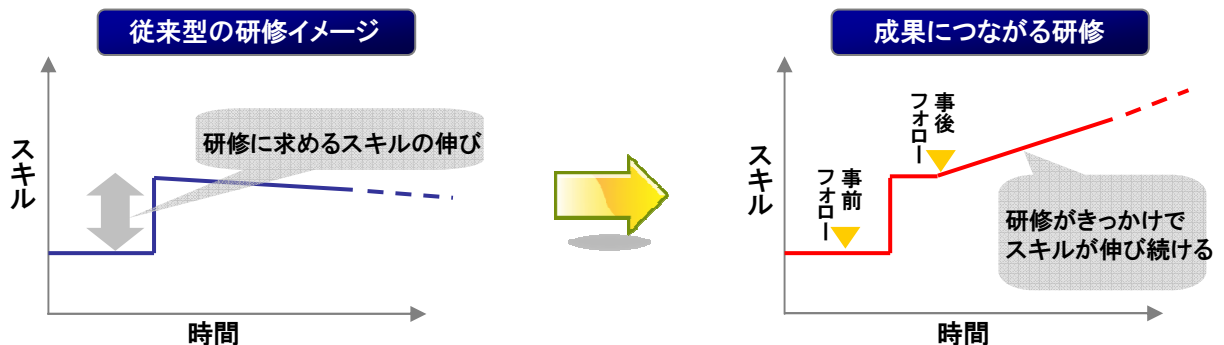
- ・どこまで分かったのか評価できない・・・
個人ごとの習熟度は異なるため、研修後の評価とフォローが非常に重要です
- ・実施したはいいけど、日常の業務で身につけていない・・・
その場限りの研修では、習ったことも次第に忘れてしまいます
- ・決まった研修はうちに合う部分もあるけど、合わないところも多い・・・
お客様ごとにニーズは当然異なるので、ニーズに合わせたメニューが必要です
- ・高くていい研修は聞いたことあるけど、手が出ない・・・
リピーター率が非常に高い当社の研修にはワケがあります。



当社は、研修のお悩みを確実に解決します！

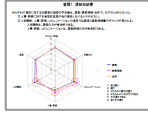

■当社の研修の特長

研修実施自体を目的とせず、研修で得られる気づきや意識・スキルを日常の業務で発揮させるための研修モデルを提供します。事前・事後のフォローを行うことで、研修の時だけ伸ばすのではなく、ビジネスの現場にいる毎日すべてに効果が出るような研修を行います。



■ 事前の準備 と 事後のフォロー で研修効果を最大化します

研修の前後において準備・定着のステップを念入りに行うことにより、本当の意味で成果につながる研修を行います。


ステップ	目的	実施内容	アウトプット
1. 準備 約1ヶ月	研修効果の最大化 ① 研修に意識を向ける (ウォーミングアップ) ② 研修内容のカスタマイズ	<ul style="list-style-type: none"> 意識調査(事前アンケート) フィードバック 研修の事前課題・予習 	調査結果報告書 ・個人別回答 ・個人別/組織別傾向など 
2. 研修 1日~2日	意識・スキルの提供 3つの領域からプログラム受講 ① 自分を動かす ② 目の前の一人を動かす ③ チームを動かす	意識教育・スキル教育を実施 【特徴】 グループ(個人)ワーク と 受講生間のフィードバック が中心	基本的なアウトプットは、研修コースにより異なります。 また、事前の準備やご要望に応じて、事後の定着化を見据えたアウトプットを企画することも可能です。
3. 定着 約2ヶ月	意識・スキルの定着 日常業務での意識的発揮を促す	<ul style="list-style-type: none"> 事前準備、研修のアウトプットに基づく個別フォロー 研修内容の復習メール アクションプラン実行～レポート作成 情報共有会(受講生・上司) 	<ul style="list-style-type: none"> モニタリングレポート 個人別内容(詳細) 次の取り組み(提言)など 

■ 研修コース


圧倒的な成果を出す研修スタイルのコースを各種用意しており、人材のプロフェッショナル化をサポートします。

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> □ プレゼンテーション研修 □ ロジカルプレゼンテーション研修 □ ライティング研修 □ ヒアリング研修 □ プロフェッショナル・タイムマネジメント研修 □ ネゴシエーション(交渉力強化)研修 | <ul style="list-style-type: none"> □ 営業基礎研修 □ イニシアティブ・セールス研修 □ リーダーシップ研修 □ ビジネスシミュレーションゲーム研修 □ ファシリテーション研修 etc... |
|---|---|


■ 研修を受けたお客様の声




週次会議での(課長)の発言内容が、部下の現状把握から議論を進める内容に変わってきていると思う。(部長)



研修前は自席でメンバの報告を受ける光景をよく目にしていたが、研修後はメンバの席に行ってよく会話しているように見える。リーダーシップ研修を受けて受講生が変わろうと努力しているものと思う。(部長)



実際の苦勞を共有していない部下に対して、叱るだけでなく「なぜ必要か」を咀嚼させる努力を始めたことは、リーダとして成長したものと思われる。(部長)



定期的な個別メールにより、理解が深まり気づきを得られた。(課長)

■ 無料体験会

何が違うのか、まずは**体験**することが可能です。 **無料体験会**に興味のある方はご相談下さい。

個別のご相談、無料体験会はお気軽にご連絡ください

株式会社ジェクシード
 本社 : 〒153-0042 東京都目黒区青葉台3-6-16 HF青葉台ビル5F
 お問い合わせ先: 営業部 E-mail: sales@gexeed.co.jp TEL: 03-5456-2510
 URL : http://www.gexeed.co.jp

研修パートナー: マーキュリッチ株式会社
 URL : http://www.marcurich.com