



メカニズムを知るだけで劇的に改善する！

管理者のための脳科学と心理学を活用した部下指導

部下が考え、自ら動く！

研修目的

- (1) やる気と目標達成のメカニズムを学ぶ
- (2) 信頼関係を構築するコミュニケーション法を学び、営業や部下指導に活かす
- (3) 脳を活かした誉め方・叱り方を習得する

日時 平成30年 **6月13日(水)**
9:30~16:30

講師 G&Sパートナーズ 代表
古瀬 崇氏

会場 京都商工会議所(京都市中京区烏丸通夷川上ル)
※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅南6番出口直結



大学卒業後、上場企業営業職、いすゞ自動車グループ企業、税務会計コンサルティング業界を経験。営業・クレーム処理リーダー及び1,000社を超える個人・法人の決算、3,000件を超える経営相談、経営指導・資金調達支援実績を積み重ね、平成23年に売上戦略支援・人材育成支援・会計資金調達支援の経営3要素を支援する事務所 G&Sパートナーズを開業。経営3要素を支援できる異色な経営コンサルタントとして、顧客の信頼を集めている。

受講料 京都商工会議所会員 **19,440円**
※消費税込 一般 **29,160円**

1. やる気のメカニズム

- (1) なぜやる気が出ないのか 【体感ワーク】
- (2) ゴルフ理論で考える
- (3) ゲーム理論で考える

2. 部下指導に役立つ 目標達成のメカニズム

- (1) 目標達成の7プロセス
- (2) 行動を後押しするイメージ力活用 【体感ワーク】
- (3) ことばによるイメージコントロール活用

3. 部下との信頼関係を結ぶ、脳科学コミュニケーション術

- (1) 人を動かす3つの力
- (2) コミュニケーションギャップはなぜできるのか？

(3) 信頼をつかむ5ステップ

- (4) 自然と生まれるラポール構築法 【実感ワーク】

4. 相談・面談 あらゆる場面で活用できる簡単価値観引出し法 【実践ワーク】

5. やる気を引き出す心理を活かした「誉め方」

- (1) 魔法のことば AUTOSOS
- (2) 褒めるのが苦手な上司のための、チームでできるカフェトーク法 【実践ワーク】

6. 上司と部下のギャップを無くす 脳を活かした「叱り方」

脳の5つの階層を活かした指導法

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 人材開発センター (〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル)

1 FAXまたはwebサイトからお申込み下さい。
▶FAX: 075-222-2612 TEL: 075-212-6446
e-mail: jinzai@kyo.or.jp
▶京商ビジネススクール で **検索** (URL: http://www.kyo.or.jp/jinzai/)

2 お申込み後、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。
▶京都銀行 本店営業部 (普) No.5017759
口座名: 京都商工会議所 研修口

※開催日の約1週間前に申込責任者または受講者宛にメールにて受講証をお送りします。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。
※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金を致しかねますので、ご了承下さい。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡下さい。

H30年6月13日 025『管理者のための脳科学と心理学を活用した部下指導』申込書			
会社名	事業内容	TEL	
		FAX	
所在地		受講料	円 × 名分
		振込日	月 日
申込責任者	所属(役職)名	請求書(○印) → メールにて送付致します。 e-mail	
		要・不要	
受講者名(フリガナ)	所属部署名(役職名)	e-mail	年齢

本申込書にご記入いただいた個人情報は、本講座の実施・運営のために利用するほか、京都商工会議所に関する各種情報提供の目的にのみ使用致します。
★人材開発センターではオーダーメイド研修の実施、講師派遣も行っております。お気軽にお問合せ下さい★