
光武社会保険労務士事務所 社内研修メニュー表 (2021年現在)



人の成長なくして会社の成長はない

本資料をご覧くださいありがとうございます。

世の中には多くの人材活用のノウハウや研修があるにも関わらず、結果を出せない会社が多く存在します。

それはもしかすると、一方的な知識の移植（コピー）や他社の成功体験の模倣などに終始するだけで、人や会社が本来それぞれ独自に持っている能力・機能の「効果的な喚起」ができていない、もしくは、能力・機能を最大限に発揮できる「場づくり」が構造的にできない何らかのボトルネックが存在しているからなのかもしれません。

これでは、いくらノウハウを学んだり研修を受けても、その人や会社が成長し、真に行動変容を起こすことは不可能です。

私は「人の成長なくして会社の成長はない」と強く信じています。

だからこそ私は、研修とは「知識を得る場」や「スッキリ納得するだけの場」ではなく「成長のための実践を後押しする場」だと考えております。

単なるノウハウ（Know How）だけではなく、成長の武器として「使える」ドウハウ（Do How）を組織自体が学習する、そのきっかけ作りをお手伝いすることが私の研修での使命だと考えているのです。

こういった私の想いに賛同して頂ける会社様には全身全霊、貴社の人と組織の成長に力を尽くさせて頂く所存です。

本資料がそのきっかけとなれば幸いです。

光武社会保険労務士事務所
代表 光武哲郎

研修メニュー表（基礎研修）

研修名	対象者	概要
『ホメシカ理論』研修	経営者 管理職	経営者や管理職の頭を悩ませる「部下指導」や「人の育て方」を効果的に行うための研修。指導的立場にある人が、人の「ほめ方」と「叱り方」を効果的に身に付けることができます。
『行動特性診断』研修	管理職 一般従業員	人というのは「十人十色」「百人百様」であり、一人ひとりが違うのは事実ですが、行動科学という分野を活用すると4つのグループに分類できます。当研修では過去1万人を診断してきた行動特性診断『BPA』を活用し、4つのタイプに分類します。自分のタイプと相手のタイプを知り、それに合った関わり方を学びます。
社員向けお金の授業 プログラム	管理職 一般従業員	社長に代わって、社員に 「自分の給料はどこから生まれているのか？」 「給料を増やすためにはどんな働き方をすればいいか」 「利益はなぜ必要なのか？」 など、会社のお金の流れと社員の給料の関係をわかりやすくレクチャーし社長と社員の危機感のズレを解消します。

上記の研修は、(株)アニメイトエンタープライズ及び、(社)日本キャッシュフローコーチ協会より承認を受けた光武事務所が、ホメシカ理論インストラクター®、行動特性診断BPAインストラクター®、キャッシュフローコーチ®の各資格を元に行います。

【研修名】 『ホメシカ理論』 研修

【対象者】 経営者、管理職、チームリーダー、指導的立場にある人

【次のようなお悩みを持つ方に最適です】

- ・ 部下に指導をしても響いていない気がする
- ・ 自信なさげな部下をどう鼓舞したらよいのだろう？
- ・ 叱ったら「パワハラ」と言われるのではないかとビクビクしている
- ・ 新卒が入社してくる前に、彼らへの接し方を知りたい！
- ・ 部下と面談をする立場になったが、教わっていないからやり方がわからない

【研修の狙い】

- ・ 「ほめる」「叱る」の幅が広がり効果が上がる
- ・ 部下のモチベーションアップを図れる
- ・ 部下への指導スキルを強化できる
- ・ 「ほめる」「叱る」の両方ができる上司に対して信頼感が増える
- ・ 若手を叱っても「パワハラ」と言われなくなる
- ・ パワハラを恐れず、叱ることができる



【主な内容】

- ◎部下育成の課題
 - 自身（部署）の部下育成の課題の棚卸し
 - 現在の部下育成の課題
- ◎ホメシカ理論～効果的な指導コミュニケーション～
 - ホメシカ理論とは？
 - 本気を引き出す「ほめ方」
 - ・結果承認、事実承認を比較してみよう
 - ・メッセージスキルで効果的に伝える
 - 本気を引き出す「叱り方」
 - ・叱るとは？
 - ・叱り方のポイント
- ◎総合ロールプレイ
 - 現場のあるある事例を使って総まとめ

『ホメシカ理論』は(株)アニメートエンタープライズの登録商標です。

【研修名】 『行動特性診断』 研修

【対象者】 経営者、管理職、一般社員、社員のご家族

【次のようなお悩みを持つ方に最適です】

- ・ 苦手な人との関係で行き詰っている…
- ・ あの人とはウマが合うのに、この人とはどうもじっくりいかないと思うことがある…
- ・ 同じように指導してるのに、部下によって反応が違って困っている…
- ・ 部下や子供のいいところを伸ばしたい…
- ・ 個々の強みが活かされるチームを編成したい…

【研修の狙い】

- ・ 人間関係のストレスが軽減する
- ・ 相手のほめ方、動機づけなどのツボがわかる
- ・ 苦手な人とも付き合えるようになる
- ・ 相手の強みを伸ばし、弱みをカバーできるようになる

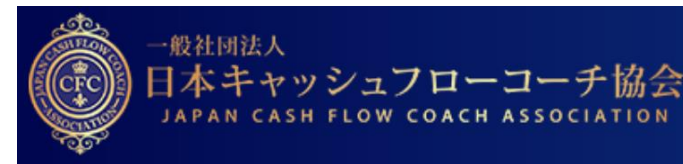


【主な内容】

- 自分の日ごろの行動パターンを振り返ってみる
- BPA
- ・ 自分のタイプを診断しよう
- ・ 各タイプの特徴
- ・ 人のタイプはどうやって見分ける？
- タイプ別 人との関わり方

【研修名】 『社員向けお金の授業』 研修

【対象者】 経営者（研修参加者は一般社員です）



【次のようなお悩みを持つ経営者の方に最適です】

- ・社員が給与を上げろと言ってきているがどう説得したら良いかわからない…
- ・会社の理念や売上目標を数字という根拠を持って社員に説明したい…
- ・社員にも経営者意識を持ってもらいたい（社長の大変さを分かってもらいたい）…
- ・会社のお金の流れを具体的な数字をオープンにすることなく社員に説明したい…
- ・どのような働き方をすれば給与に反映されるのか社員に知って欲しい…
- ・人件費と利益に対する経営者と社長の認識のズレを埋めたい…

【研修の狙い】

- ・社員との立場の違いによる危機感を埋める
- ・社員と経営数字という共通言語を持てるようになる
- ・会社のお金の流れに関する漠然とした不安がなくなる
- ・採用や設備投資のタイミングについて根拠のある説明が出来るようになる

【主な内容】

- お金のブロックパズル
- 社長と社員の立場の違い
- どう働けば、自分の給与があがるのか?について

費用について

	シンプルプラン	オリジナルプラン	オリジナル・プレミア
コンセプト	基礎研修をヒアリングなしで実施するシンプルプラン	貴社の課題解決にフィットしたオリジナル研修を作成&実施するプラン	講師が期限付きコーチとして研修後の実践を後押しする組織行動変容プラン
こんな企業様向け	とにかく時間と手間をかけずに、費用を 安く抑えたい!	研修の目的・効果を明確にし自社に 現状に合った研修を実施したい!	対症療法ではなく、将来を見据えて 本質的に組織を良くしていきたい!
基礎研修	◎	◎	◎
コンサルティング (現状分析&ご提案)	×	◎ * 研修前1~2回	◎ * 研修前・後に各2回
継続 フォローアップ	×	×	◎ * 研修後3ヶ月に渡り実施
メリット	<ul style="list-style-type: none"> 準備期間が短い 費用を低く抑えることができる 	<ul style="list-style-type: none"> 自社の課題が明確になる 何から手を付ければ良いかがわかる 	<ul style="list-style-type: none"> 受講者に行動変容がおこる 組織が成長する方向性が見える
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 会社の実情に合わない場合がある 行動変容が起こらない場合がある 	<ul style="list-style-type: none"> 準備に手間がかかる場合がある・費用がかかる 行動変容が一時的にとどまる場合がある 	<ul style="list-style-type: none"> 準備に手間がかかる・費用がかかる 変容進化への本気度が問われる
報酬単価(税別)	¥30,000/時間	¥50,000/時間	¥90,000/時間

*費用は研修実施月の前月20日までのお振込みとなります。*遠方の場合は別途交通費を頂戴致します。*その他、ご契約に関する条件はご契約書をご確認ください。

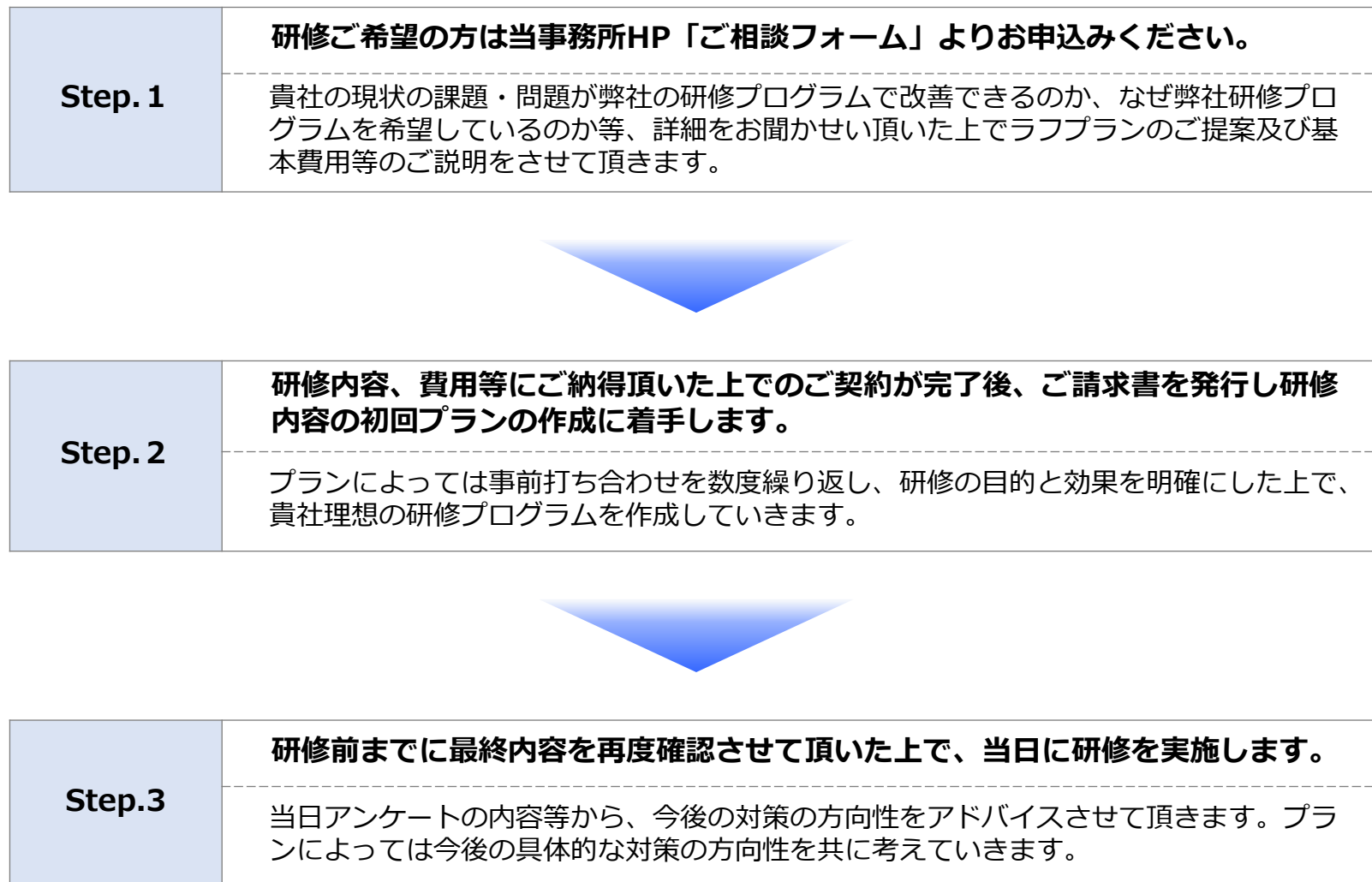
オリジナル・プレミアについて

「オリジナル・プレミア」では、組織の行動変容を**期限付き貴社専属コーチとしてご支援させて頂く実践的なプラン**として、通常¥30,000/時間で実施しているコーチングプログラム（個別・グループコーチング、会議ファシリテーション、個別レクチャー等を研修後の状況によりご提案、コーチングについては別紙参照ください）を研修実施後3ヶ月間にわたり、ひと月当たり研修実施時間数と同数分をお付けしています。研修とコーチングを別々で実施した場合と比較し**費用を大幅に抑えることが可能**です。

例えば、「オリジナルプラン」で研修を2時間実施後、別途、実践支援のコーチング(2時間/月)を3ヶ月実施する場合と比較した場合、「オリジナルプラン」の総額は¥100,000(OP研修2時間分)+¥180,000(3ヶ月コーチング分)=¥280,000となりますが、「オリジナル・プレミア」の同条件では総額¥180,000となり大幅に費用を抑えることが可能です。

「対症療法ではなく本質的に組織を変える最初のきっかけが欲しい」という企業様に最適のプランとなっております。

研修導入の基本的な流れ



本資料に関するお問合せは、下記宛先までお願いいたします。



TEL:0956-55-3260 FAX:0956-55-7346
メールアドレス :info@mitsutake-srcoach.com

注) 光武社労士事務所の許可なしに営利を目的とした本資料の複製・配布を禁止します。