

アイシーエル 人材育成研修

平成29年
6月▶9月
開催研修

KPC
会員様限定
10%OFF!

3時間コース

- 6/14(水) 電話応対を録音!
速習電話応対マナー
- 7/18(火) わたしのスイッチ!
モチベーションアップ研修

1日コース

- 8/3(木) 営業スタイルを撮影!
営業プレゼン研修
- 8/17(木) 劇的に仕事が早くなる!
7つのゼロ思考研修
- 9/14(木) 問題を見抜く力をつける!
問題解決研修
- 9/19(火) 部下・後輩指導力のパワーアップ!
実践マネジメント研修

研修の効果

社内研修では得られない他者からの刺激・気付きがあり、自身の強み・改善点が発見できます。アイシーエルは、効果をより実感できるような研修を提供します。

少人数制
実践的
ロールプレイング

受講者に効果的な
研修を実施!

お申込・お問い合わせ

ICL 株式会社アイシーエル 営業時間 9時~18時
(土日祝は休業)

075-708-7253

<http://www.icl-seminar.jp/> training@icl-web.co.jp

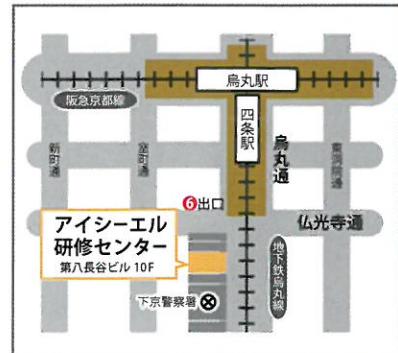
お申込についてはwebサイトでご確認ください

研修会場

京都市下京区烏丸通
仏光寺下ル大政所町 680-1
第八長谷ビル 10F
アイシーエル研修センター

地下鉄 四条駅
市営地下鉄 6番出口より徒歩1分

市バス
烏丸松原バス停より徒歩3分
四条烏丸バス停より徒歩5分



3時間コース

時間 14:00~17:00

表示金額より
10%OFF!

6/14 (水)	電話応対を録音！速習電話応対マナー	7/18 (火)	わたしのスイッチ！ モチベーションアップ研修
定員	10名	金額	8,000円(税込8,640円)
企業の第一印象を決める電話応対力の向上を図ります。 ※社内の電話マナー向上の効果を上げていただくためなるべく1社2名以上でお申込みください。		日常業務を見直し、自身の“やる気”について考えます。	
研修目標		研修目標	
<ul style="list-style-type: none"> 話し方や言葉遣い等、実践的スキルを身につける。 自分自身の声質・話し方の癖を知る。 個別にアドバイスし対応力を向上させる。 		<ul style="list-style-type: none"> 自身のモチベーションが何かということがわかる。 集中力の上げ方を知る。 怒りの感情をコントロールする方法を知る。 	
		講師:本多 真理子 <ul style="list-style-type: none"> 実習、ロールプレイングを多く取り入れ、「身につけ・すぐに実践」できる研修を行う 2013年から電話応対技能検定の試験官をしている。 	
			

1日コース

時間 10:00~17:00

表示金額より
10%OFF!

8/3 (木)	営業スタイルを撮影！営業プレゼン研修	8/17 (木)	劇的に仕事が早くなる！7つのゼロ思考研修
定員	20名	金額	15,000円(16,200円)
個性に合わせた営業スタイル創りを行います。		講師自身の著書がベースの思考術を学びます。	
研修目標		研修目標	
<ul style="list-style-type: none"> 自分自身を客観的に観察し、強み・弱みを再確認する。 他者の営業スタイルを自身の営業手法に活かす。 提案力・説得力を高める手法を習得する。 		<ul style="list-style-type: none"> 考え方で仕事のスピードが決まる事を理解する。 スピード仕事術とロジカルシンキングの両方を身に付ける。 速さだけでなくミスを減らし正確性を向上させる。 	
			
講師:水江 泰資 <ul style="list-style-type: none"> 利益や売上向上を目的とし、同時に人材の成長も追求している。 講師と参加者の双方向コミュニケーションスタイルの研修を行い、受講生が自ら気づき、持続的に業務改善を行える方法を採用している。 		講師:中村 一也 <ul style="list-style-type: none"> 一流ビジネス誌で大きく取り上げられ話題となった自著を研修のベースにしている。 研修は「目からウロコ」との感想をいただくことが多く、知的な楽しみを提供する。 「たった1日」で劇的に変わることができる、即効性のあるノウハウを提供する。 	
9/14 (木)	問題を見抜く力につける！問題解決研修	9/19 (火)	部下・後輩指導力のパワーアップ！ 実践マネジメント研修
定員	20名	金額	15,000円(16,200円)
問題意識を持つことの必要性について理解を深めます。		部下・後輩指導力のパワーアップ！実践マネジメント研修	
研修目標		研修目標	
<ul style="list-style-type: none"> 問題が発生する前の「問題発見力」を鍛える。 問題解決における基本的な流れと手法を理解する。 合理的な意思決定手法を習得する。 		<ul style="list-style-type: none"> 心理学の視点から掘り下げて効果的な対応方法を紐解く。 ティーチング・コーチングスキルを強化する。 柔軟に対応できる指導力を身につける。 	
			
講師:小川 和広 <ul style="list-style-type: none"> グループ討議やグループ演習を中心に研修を進め、体で覚える工夫を実施。 受講者に納得していただくために、出来るだけ最新情報を提供している。 ご受講者に改善していただく点をご指摘し、受講者の満足度の向上を図っている。 		講師:島田 雅司 <ul style="list-style-type: none"> ビジネス社会における組織とは、「人」において構成されることから、「人」に対する成長の機会をサポートする。 「人」の成長面においては、B (Behavior)→行動的、S (Science)→科学的、H (Heart)→情熱的の3つに重点をおき、指導理念としている。 	