

鹿児島県労働問題研究会 社員研修シリーズ 第1弾

75枚のカードで、社員のモチベーションが上がり、社員同士の絆が深まり、売り上げも上がった！社員研修のご案内です！

業績アップ・組織活性化コンピテンシー研修

こんなお悩みをお持ちの企業様におススメです！

- ✓これからさらに会社の売上げを上げるために、効果のある研修を受けさせたい！
- ✓人事制度と評価制度はあるが、どうも上手く機能していない！
- ✓社員に覇気がなく、売り上げも低迷しているが、打開策が見当たらない！
- ✓社員の定着率が悪い。せっかく育てても、すぐに辞めてしまう。
- ✓とにかく、社員のモチベーションを上げたい！
- ✓事務、接客などは数値的な達成目標がなく、社員の評価がしにくい！

この研修の目的・・・

チーム全員をイチローにする！つまり・・・

社員全員を仕事のできる社員にすることです！

社員全員を仕事のできる社員に？そんなことできるわけないでしょ！と言われそうですが・・・

社員のうち、仕事の出来る人が2割、出来ない人が2割、残り6割は普通のレベルとよく言われます。「マニュアルを作成し、教育をする」ということは、どこの会社でもしていると思いますが、これは、「仕事の出来ない人(新入社員など)を、普通のレベルに持ち上げることを目的にしています。

それに対して、「コンピテンシー」というのは、「仕事の出来る人の行動」です。そのコンピテンシーを使う研修(教育)は、「仕事の出来ない人」も「普通の人」も、「仕事の出来る人」に変えることを目的にしています。

通常のコソナル会社が「コンピテンシー」の評価制度を設計する場合、専門家を動員し、ハイパフォーマーの行動を実地に分析・調査しながら、半年から1年の期間をかけて作り上げます。この方法で作成してもいいのですが、中小企業にとって、半年や1年というのは非常に長い時間ですから、完成したときには、すでにそれが「過去の遺物」になってしまっている可能性もあります。

私が提唱する方法は、特に中小企業に適した方法です。専門家(コンサルタント)が押し付けるものではなく、社員全員で作るものですので、一人ひとりが納得感を持って、それを活かすことができます。

社員ひとりひとりが考え、自ら動くから、会社が変わり、業績がアップします！

手順は非常にシンプルです！でもこれだけで・・・

実際に業績、モチベーション、定着率がアップしています！

ステップ1 選ぶ！

75枚のコンピテンシーカードから、各自5枚ずつ、「仕事に大切なのはこのコンピテンシーだ」と思うカードを選びます(研修時間、参加者の人数により、枚数は増減します)。

グループごと5枚ずつに絞り、さらに全体で5枚に絞ります。



ステップ2 書く！

最終的に選ばれた5個のコンピテンシーについて、それぞれ5個ずつ、「具体的な行動」を全員が挙げていきます。



ステップ3 まとめる！

5個のコンピテンシーに、それぞれ5個ずつ出した具体的な行動をまとめて、小冊子にし、全員に配布します。



あとは、小冊子の内容を日々行動するのみ！

この研修を実施した会社様の社員のお声です！

質問:この研修を受ける前と受けた後で、個人の仕事のレベルはどのように変化するとお思いますか？

- ・いろいろな意見を聞くことができ、参考になりました。、
- ・他の社員の考え方・行動を知り、情報処理の手段やプレゼンの主旨など、取りいれられる所を取りいれていきたいです。、
- ・自分が書いた意見は、確実に努力するようになると思います。、
- ・営業にかかわる意見がよくきけたと思う。、
- ・他の営業の色々な意見が聞けてよかった。、
- ・事務寄りな考え方から、会社としてお客様に支持される様、行動できると思います。、
- ・1人1人が「考える」という事ができて良かったと思います。、
- ・グループをつかってグループで検討したり、作業をするという事は、小・中学校以来のような・・・楽しかったです。、
- ・コミュニケーションがアップしたと思う。、
- ・各自が意識して仕事をするようになる。、

コミュニケーションが取れるようになる。、・固定観念がやはりあるものだと思った。、・あらゆる角度で物を見、考えていくようにしたい。、・他の人の考えが理解できた。、・それぞれの認識の違いがわかりました。、・営業の仕方がかわりそう。、・認識のちがいがわかった。、・皆さんの考え方がわかった。、・考える事の大切さを実感しました。、・自分が立場上、やるべき仕事は少しずつ分かったように思います。、・自分一人の考えにかたよらなくなると思う。、・最近うすれていた目的意識・目標意識・自己の行動責任に気づかされた。、・人それぞれの物事の考え方、とらえ方が分かり、思いやりが出てくると思う。、・社員の方が、他の方との考え方に気づき、良い方へ（相手を思う）変化していくのではないか。、・自分だけでは考えつかないようなアイデア、考え方、発想を勉強し、行動基準・思考基準が変わったと思います。、・自分の行動基準を、人に伝えられるようになると思う。、・具体的にイメージでき、行動に移すことができると思う。、・自分自身に対する見方が客観的かつ厳しくなる。、・他人の考えていることを見ることによって、今後の方法が見いだせるだけでなく、新しい戦略を考えることが可能になる。、・他の人の意見が自分の気づいていないこともあり、参考になった。、・具体的な行動が示されているので、即行動に移せるし、ちょっとでも行動に移せると、自分がうれしくなる。



質問:この研修を受ける前と受けた後で、会社全体のレベルはどのように変化すると思いますか？

・仕事をする上で、何が大切かと言うことを学びました。、・改めて内勤の方々の目線を知りました。内勤と営業双方がお互いの立場を理解した仕事ができればいいです。、・外勤（営業）と内勤の意識の違いがわかり、互いに協力してやろうという気になるのではと思います。、・まとまりが出てきたと思う。、・営業と事務が一緒になって話し合う事があまりないので、意識の共有ができてよかったと思います。、・全員で同じ目標にむかって行動ができると思います。、・小冊子ができて、あらためて他人の意見や考えを知ることで、意識がちがってくると思います。、・多分1人1人が、それぞれのテーマを深く長く考えたのは、久々ではなかったかと思う。これが後日、みんな仕事の中である場面々、活用されるのではないか。、・チームワークで会社の売上に貢献する。、・会社が活性化される。、・まとまりがついたのでは？・個々、全体の意見、考えが理解できたと思う。、・共有化で良い方向に進みそうです。、・認識が共有か出来れば良いのでは。・チームワークが良くなる。、・やる気アップ。、・研修を受け、どのような営業を、行動がわかったような気がした。、・みんなで決めた事をみんなで実行する、横のつながりができたと思います。、・チームワークがより一層強くなったと思う。、・一つの事を全員で取り組める様になると思う。、・社長がいつも言われているタテの線とヨコの線が強くなったと思う。・顧客に対する満足度の追求。、・売り上げを上げる為に、会社の目標が明確になり、まとまってくると思う。、・社員1人1人が同じ方向へ目標を持って行き、会社全体が活性化していくのではないかと思う。、・良い社員の分身ができるようになるようになり、稼げるようになると思う。、・具体的な行動に移すことにより、活気が出る。、・他の社員に対して、その人の良し悪しが見えやすくなり、一過性で終わらないフォローができる。、・一つ一つのテーマを全体で考えることができるようになることから、コミュニケーションの向上、協調性の向上が図れる。、・斬新な意見を、どう考え行動するかが課題と思います。・個人個人がうれしくなるので、会社全体としても、やる気が出てくると思います。



このコンピテンシー研修にご興味がある会社さま！ 詳しい内容等をご説明に訪問させていただきます。

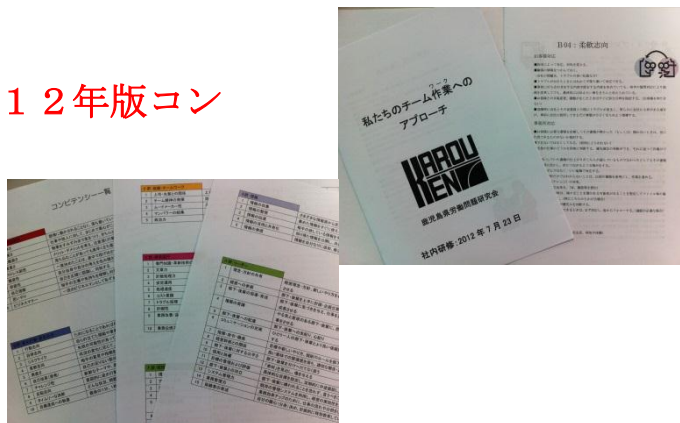
その際に、

75枚のカードを持参し、大まかな流れや、御社のご要望をヒヤリングさせていただきます。

また、訪問いたしましたときに、

(1)「鹿児島県労働問題研究会の2012年版コンピテンシー小冊子」

(2)「75のコンピテンシー一覧表」
をプレゼントさせていただきます。



ご説明等をご希望いただける会社さまは、 以下を記入いただきまして、FAXして下さい！

詳しい説明が聞きたい。

会社名			
住所			
ご担当者様お名前			
電話番号		FAX 番号	
ご訪問希望日(第3希望まで、ご記入下さい。)			
	第1希望	平成25年	月 日
	第2希望	平成25年	月 日
	第3希望	平成25年	月 日

24時間受付FAX

鹿児島県労働問題研究会

099-263-8925