

既存社員向け ビジネスマナー

忘れてしまったビジネスマナーを再認識！

ビジネスマナー研修

～一緒に仕事をしたくなる社員になれる～

開催日程

- ・12月13-14日(2日間)
- ・10:00-17:30
- ・会場地図は裏面

慣れと共にビジネスマナーの大切さが見失われる現状

入社直後は意識して気をつけていたはずのビジネスマナー。

仕事に慣れてきた2年目以降になるとそれを忘れてしまう社員、いませんか？

- 社内での仕事ばかりで、服装や身だしなみがラフになった
- 上司が仕事を依頼しても、拒否または高圧的な態度で反論してくる。または反応を示さない
- 後輩が入らないことで、責任感が育たない
- 仕事が出来ると勘違いし、先輩社員に対しての言葉遣いがなれなれしくなった

本来、上記のようなビジネスマナーに関する問題は、社内で先輩や上司から指導を受けて直していくべきものですが、仕事そのものではなく、基本中の基本なので、実は最も注意し難い(または注意しても変化がない)ものなのです。

この研修は、社会人として必要不可欠なビジネスマナーを再認識し、お客様だけでなく上司や先輩も一緒に仕事をしたいと思える社員を育成するプログラムです。

ビジネスマナーの基本と研修の効果

ビジネスマナー

対・社内

対・社外

- ・就業中のルール
- ・服装、身だしなみ
- ・立居振る舞い
- ・あいさつ、言葉遣い
- ・電話対応
- ・ビジネス文書
- ・席次
- ・報連相
- ・訪問時、来客時マナー

＜ビジネスマナー＞

会社の同僚や先輩、上司、社外のお客様とのコミュニケーションを図ったり、お客様の応対をする時に必要な“社会人としてのマナー”のこと。

「対・社外」のビジネスマナーは重要視され、「対・社内」は軽視されがちですが、どちらも根本は同じ。

むしろ、普段社内できていないことが、社外でできるのでしょうか？

プログラムの目的

- ビジネスマナーの重要性の再確認
- …相手に与える影響・印象を考える
- 自己の現状確認
- …日頃を振り返り、現状を確認する
- ケーススタディ、ロールプレイ
- …実践形式での練習を行い、振り返る
- …周囲の対応を見て意見交換する

社員に与える効果

- ①気づきを与える
- ②実践することにより、基本対応を再認識
- ③メリットを理解し、忘れないビジネスマナーを習得

周囲に与える効果

- ①同僚/先輩
良い刺激となり、互いに切磋琢磨できる存在になる
- ②お客様
第一印象で好感が持てるようになる
- ③上司
信頼感が増し、仕事を任せたいくなる

プログラム

時間		モジュール	説明
1日目	午前	オープニング	ビジネスマナーチェックテスト(現状認識)
		ロールプレイ	ビジネスマナーの重要性を体で感じるロールプレイ
	午後	マナー演習①	発声、立居振る舞い、挨拶等、基本のビジネスマナーを徹底します ・ビデオ撮影⇒視聴
2日目	午前	マナー演習②	1日目のマナー演習の続きを行います。 ・一連の流れを連続で行います
	午後	ビジネス文書	5W1Hなどビジネス文書の目的と基本的な書き方
		まとめ	2日間のまとめを行います

▼ お申し込みはFAX・メールにて ▼

FAX : 03-3258-0173

Mail : y.kato@axia-samurai21.jp

●御社名

●お申込者部署名

●お申込者氏名

●お申込者アドレス @

●参加者部署名

●参加者氏名

●参加者部署名

●参加者氏名

■ちよだプラットフォームスクウェア



<http://www.yamori.jp/modules/tinyd2/index.php?id=10#a06>

■ 会場

ちよだプラットフォームスクウェア

〒101-0054

東京都千代田区神田錦町3-21

■竹橋駅(東西線)

3b KKRホテル東京玄関前出口より徒歩2分

■神保町駅(三田線・新宿線・半蔵門線)

A9出口より徒歩7分

■大手町駅(三田線・千代田線・半蔵門線・丸の内線)

C2b出口より徒歩8分

■小川町駅(新宿線・千代田線)

B7出口より徒歩8分

【JR】

■神田駅

西口出口・出世不動通りより徒歩12分

■ 受講料はお問い合わせください

■ 開催日 12月13日(月)-14日(火) 10:00-17:30

株式会社アクシア 会社概要

■ 設立 2008年12月25日

■ 代表者 岩野 敬一郎

■ 住所 東京都千代田区内神田3-15-3 ISビル2階
TEL (03)3258-0171 Fax(03)3258-0173
<http://axia-samurai21.jp>

■ 事業内容 ・人材育成、営業力向上、組織活性を目的にした研修プログラムの企画・実施・運営
・人材育成、営業力向上、組織活性のコンサルティング

■ 特徴 現場の実情に即したオリジナル研修コンテンツを作成

SAMURAI研修シリーズ、感情トレーニングシリーズ、ダイバーシティなど
独自のプログラムをベースにして、営業研修を実施する際は事前の営業同行、
ファシリテーション研修を実施する際は事前の会議にオブザーブを行うなど、
現場の状況に合わせたプログラムの設計を行います。

■ 研修実績 <階層別トレーニング>

内定者研修、新入社員研修、若手フォロー研修、中堅社員研修、リーダー研修
管理職候補者研修、新任マネジメント研修、シニアマネジメント研修、役員研修

<目的別トレーニング>

人事考課研修、営業力向上、営業マネジメント研修、プレゼンテーション研修など