

ビジネス現場の秘訣！ 苦手な相手ともうまくいく方法



2024年11月8日(金) 13:00~16:30

会場 ミーティングスペース AP 横浜 B ルーム(4F)

横浜市西区北幸 2-6-1 ONEST 横浜西口ビル (裏面地図参照)

参加対象者 産業技術短期大学校職業能力開発推進協議会の会員企業の方

定員 20名

参加費 無料

申込方法 参加申込書(別紙)にご記入後、
FAX または Eメールで事務局に送信してください

申込締切 10月18日(金)
お申込みが多い場合は抽選とします

講師: ヒューマン・マエストロ 代表 有田 淳一 氏



【講演概要】

苦手な相手(職場や顧客等)とどうしても接点を持たねば、対応しなければ。日々こんな状況に向き合っている方も多いでしょう。しかし仕事だから我慢しなければという心境のままでは、必要最低限のコンタクトしかとらない、なかなか足が向かない、それが結局はその相手との間に溝を生じさせ、拡げてしまい、ついには何らかのトラブルに発展することも少なくないでしょう。

ある調査では3割以上の方々がこうした対人関係上のストレスを日常的に抱えながら職務遂行にあたっているそうです。この状態を続けていくと心身ともに大きな疲弊をもたらし、自分のみならず職場のパフォーマンス低下を招いてしまいます。

今回は対人対応上の優れた理論を背景としながら、自分にとっての”苦手”を含めた様々なタイプの相手(職場、顧客)を「言動」という客観的な手がかりで識別し、それぞれの相手に固有のニーズや期待を理解したうえで、最も効果的に対応するための方法を学習します。

- ・様々な相手各人との交流へ向けたセオリー理解とビデオケースによる学習
- ・それぞれの相手が好む最適環境の状況把握および苦手な相手との交流プラン立案と検討

【講師略歴】

1984年外資系ITベンダー入社。流通、サービス業界営業担当。

1987年外資系人材育成コンサルティング会社にてHRD(ヒューマン・リソース・デベロップメント)事業部門マネジャー／パフォーマンス・コンサルタントとして、主にIT業界、製造業、金融機関、商社、広告等の有力企業において、人材育成体系構築全般、営業選抜者向け上級講座実施、営業資格制度構築、昇進アセスメントシステム構築、人事制度改革、CS 向上活動等のコンサルティングおよび研修実施に従事。

2005年人材育成コンサルティング全般を取り扱う有限会社ヒューマン・マエストロを設立し、代表取締役役に就任。

主にマネジメント、営業、エンジニア向けの人材育成ソリューションの提供およびコンサルティング、研修講師を担当。

【会場】

ミーティングスペース AP 横浜 B ルーム

横浜市西区北幸 2-6-1

ONEST 横浜西口ビル4階
横浜駅西口より徒歩 6 分



《送信先》 産業技術短期大学校職業能力開発推進協議会 事務局(矢島・古澤)

【FAX】045-392-1971 【Eメール】info@suishinkyo.info