

教育コラム

ビジネス特訓四日間合宿
七月十三日(水)～十六日(土)

管理者特訓六日間合宿
七月十三日(水)～十八日(月)

「講演の効果」
おかげさまで当社も八月で二十五周年を迎えることが出来ました。この場を借りて御礼申し上げます。

さて、二十五周年という節目を迎えるにあたり、当社では代表の三塚による記念講演を来年の一月までの期間限定で行っており、お客様のご要望に合わせて、ご予定に合わせた内容、ご予定に合わせた教育効果の促進に努めております。ご要望の件は、お気軽にお問い合わせ下さい。

「講演の効果」
「講演の効果」です。せっかく著名人を呼んで講演会を開いたのに社員が何も変わらない。または、自分自身が講演会に参加しても期待外れだった。このような経験に覚えがある方も中にはいるのではないのでしょうか。一方、たった一度の講演に参加することで行動が変わる方もいます。変わる方も変わらぬ方もいます。それは聴く側の姿勢です。「何か必ず吸収して帰ろう。」「聴いたら必ず実践しよう。」「前のめりになって聴く」と言っている方もいます。「...」



歌唱訓練の様子

夏真っ盛りの七月中旬、東北の企業から参加者が集いビジネス特訓四日間合宿が開催されました。今回は不動産・建築業、燃料卸・小売業、自動車販売業、通信機器販売・工事の企業から参加があり、年齢層も幅広く二十代前半から五十代という構成でした。

今回は、北は秋田、南は静岡から参加者が集い管理者特訓合宿が開催されました。全員四十才以上と年齢層は高かったものの、非常に活気の溢れた研修となりました。

疲労大国ニッポン

現在、国家レベルで取り組んでいる事があります。それは「疲労」に関する研究です。厚生労働省の調査によると、なんと日本人の3人に1人が「疲れている」という結果がでたそうです。しかも、一時ではなく半年以上も疲れた状態が続いているというから驚きです。皆さんは疲労回復のためにどんな事をしていますか。一時的な疲れを「急性疲労」といいますが、放っておくと「亜急性疲労」「慢性疲労」とどんどん悪化していき、皆さんの体に悪影響を及ぼしていきます。リフレッシュというのはとても重要なんですね。

「気合いで疲労は吹き飛ばせる？」
これは大きな間違いです。意欲や集中力の低下は、脳の機能を休めて省エモードにシフトしているという証拠です。何らかの手段を講じなければ改善する事はできないのが疲労です。また、体の疲れと脳の疲れは別物と考えている人が多いようですが、これも間違いと言えます。一日飛び込み営業をした疲れと、デスクワークをした疲れ、疲れ方は別でも脳と体が同時に疲労していることには変わりありません。

「疲労回復に役立つものは？」
疲労回復に関する商品は、多くの市場に出回っています。しかし、最も大切な事は「疲労を溜めない、溜まりにくい体」をつくること。そのために必要な事は

- 1 週に一度は緑の香りを嗅ぐ
(緑の香りに含まれる青葉アルコール、青葉アルデヒドが疲労回復に効果的。森林浴でリフレッシュできるのはこのおかげです。)
- 2 忙しい人はサプリメントを
(サプリメント=薬=飲みたくない、と考えてる人が日本人には多いのが現状ですが、食事が偏りがちな社会人には必須アイテムと言えるでしょう。)
- 3 運動は頑張りすぎない程度に
(何と言っても運動は重要です。何もせず健康でいられるのならそれにこしたことはありませんが、運動不足になると生活習慣病や様々な病気を引き起こす要因にもなりかねません。一方、運動不足の人が過度の運動をすることも危険です。簡単なウォーキングからでもまずはアクションを起こしてみてください。)
- 4 生活習慣を見直す
(1日の流れの中で、活動毎に疲労ランキングをつけることも効果的です。この活動の後には必ず小休憩を入れる。この日は飲み会だから翌日は野菜が多めの食事をしようなど、まずは自分の生活スタイルをビジュアル化してみると良いでしょう。)

九月の研修のご案内

■管理者特訓六日間合宿
九月十三～十八日

管理者としてのマネジメント能力の開発及び、管理者として正しいものの考え方や行動方法を身につけます。部下に対する指導や接し方、職務における自分の行動を振り返り、心技体ともに鍛えながら一回り成長するまで意識改革を促します。訓練を通してリ

ビジネス特訓四日間合宿

■ビジネス特訓四日間合宿
九月十三～十六日

要協せず指導していきます。基本動作を中心に各審査を通して徹底的に鍛えます。中途採用者やビジネスの基本を今一度しっかり学んで欲しい方にピッタリです。各審査全てを合格しない限り延長となってしまうので、仕事に對する姿勢や考えが甘いと悩みの社員も派遣頂き大変好評を頂いております。

営業マン実践三日間合宿

■営業マン実践三日間合宿
九月三～五日

営業の理論が分かっているも、結果が出なければ良い営業マンとは言えません。「短期間で成果が出るような研修を」という要望にお応えして、営業戦略を立てたり、アプローチ・クローラッチ・電話アプローチ、クロージングの実践訓練を初め、講義や顧客管理のアイデア等、三日間で大変密度の濃い内容になっております。なかなか時間の取れない営業

十月の研修のご案内

■管理者特訓五日間合宿
十月三～七日

■営業マン実践三日間合宿
十月十七～十九日

■管理者特訓三日間合宿
十月十七～十九日

■マネー実践三日間合宿
十月十七～十九日

お陰様で創業25周年
感謝の気持ちを込めて、代表による記念講演を行います。
当社代表三塚のプロフィールはこちらからご覧下さい！記念講演の詳細につきましては、お問い合わせ下さい。
賢者.tv インタビュー放映中 www.kenja.tv/ TEL:022-392-5511