

3年後の未来は今日の人財育成で決まる

社員の個性を伸ばすこと、成長させることが、社内の生産性を上げることに繋がる。しかし、日常の環境では、新たな自分の知らない個人の能力がなかなか発揮できません。たくさんの知識を持ち、経験がありながら生かし切れないジレンマを誰もが経験したことがあると思います。同じものを見ていても同じ体験をしていても受け取り方は様々。同じ環境で仕事をしていても受け取り方はそれぞれ違うものです。もう一工夫、もう少し違う視点から見る事が出来れば、発想が変わる、発想が広がっていきます。



「知識が結びつき知恵になり、
発想が豊かになる研修」

目的と狙いについて

目的は、
日常業務の中で更なる飛躍をするために視点変換と視野拡大により、自分自身の新しい発見と可能性を見つけ業務に生かし成果に結びつける

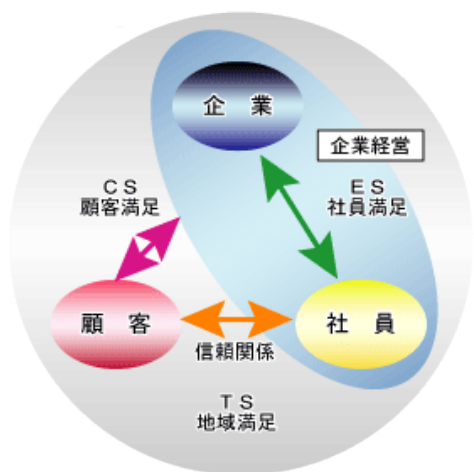
狙いは、

- ①視点や発想の広がりが生まれ、新しい思考・行動パターンを身に付けることができる
- ②忙しい時でも冷静に仕事に取り組むことができる
- ③新しい習慣を自分自身で選択し、また選択し直すことができる
新たな行動を選択することが出来るようになり、業務のステップアップに繋がる

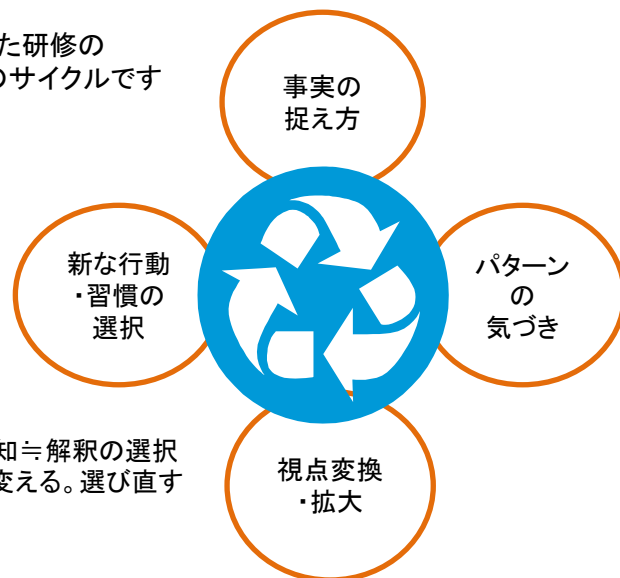


こんな方々におすすめします

- ⑥ 安定した、ぶれない企業の体制を創りたい
- ⑥ 人が成長する環境を作りたい
- ⑥ 生き生きとした社員の笑顔が見たい
- ⑥ 自分の可能性に気が付いて欲しい
- ⑥ 社内に育成の仕組みを作りたい



気づきを主体にした研修の
基本的な考え方のサイクルです



認知⇨解釈の選択
を変える。選び直す

コンサルティング及び研修

「コンサルタント紹介」

開夢ベイシックマネージメント
理念ブランド戦略コンサルタント 今井邦洋

外資系教育関連企業に入社後、現場の実務の中から、人財育成と数値達成をするという経験値を積み重ねる。ミドル(ローマ・マネージメント含)管理職マネージメント、営業教育体系、社内研修、採用等を担当。営業職トップとして営業所長兼務。支社の営業計画を基に社内教育の仕組みと育成モチベーションの仕組みを作り、多くの中間管理職を育成する。その後、金融機関を経て経営コンサルタント会社役員、同時に現会社を設立(2000年)し現在に至る。

----- 主な実績 -----

「コンサルティング」

電気機械メーカー 建築資材メーカー スポーツ施設業
飲食業 通信業 美容業 エステ業 自然食品メーカー
ビルメンテナンス業 NPO(B型支援) 自然食品販売業
食品メーカー 商社 住職 環境リサイクル業 日用雑貨
広告代理店 ベンチャー企業 大手フランチャイズ店舗
IT精密機器メーカー その他(順不同・重複業種有)

「各種研修」

アイシン精機株式会社 NTTグループ各社
大手保険業 各種中小企業
東京都 国税局 下呂市 商会議所など
* その他、述べ百数十社に上る

実務経験の豊富さとノウハウを活かし、お客様が直面する様々な課題を解決し、売上アップにつなげます。お客様のご意見をいただきながら、共に考え、笑い、涙する。そんな仕事がしたいと思っています。

まずは、お気軽にご相談ください (ご相談無料)



yume@kaimu.co.jp (24時間)



052-766-6608 (平日10:00~18:00)

電話受付時間

基本的な流れ(オリジナル研修の場合)



開夢ベイシックマネージメント株式会社

〒460-0002 名古屋市中区丸の内2-17-13 NK丸の内ビル2F

設立 2000年3月 経営理念 「原点からの創造」

事業内容 理念ブランド戦略コンサルティング 組織モチベーション分析(定量分析・定性分析)

管理職視点変換研修 人財育成研修(気づきを大切にしたいオリジナル研修)

経営者・後継者個別ビジネスコーチング 人財採用と定着教育、会議改善など

ホームページ www.kaimu.co.jp