

研修プログラムのご紹介



DiSC® DiSCセミナー

社員個々の行動特性を組織力強化に活かす

2019年1月現在



DiSCは、短時間で自身の行動パターンを自分で分析して理解するためのツールです。

人は、それぞれに独自の行動傾向を持っています。行動パターンや、何かに取り組む時のモチベーション、欲求など、人によって様々です。DiSC Classicは、行動傾向を4つのタイプ(D:主導、i:感化、S:安定、C:慎重)に分け、それぞれの傾向性、欲求、好む環境、および効果的になるための戦略をレポートとして提供します。

B-コミュニケーションでは、DiSC Classicの結果を企業戦略に活かすための各種セミナーを実施しています。

※DiSCの結果は、経験や能力を示すものではありません。

コース	対象者	概要
DiSC基本	<ul style="list-style-type: none"> 経営陣 全職員 	<p>【DiSCとは何かを正しく理解し、他者との効果的なコミュニケーションの取り方を知る】</p> <p>仕事をする環境での自身の行動特性を認識し、さらに他者の行動特性についても理解を深める</p> <ol style="list-style-type: none"> ①DiSC(行動分析)とは ②自身の仕事上の習慣・好む環境・不安と恐れ ③他者を理解する ④より生産性を高め、効果的にするために
DiSC マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 人事担当者 管理職 マネージャー 	<p>【管理者として個人の特性を把握し、DiSCの結果を企業活動に活かす】</p> <p>日常業務の中でメンバーの能力開発をし、目的を達成させるためのマネジメントプランを立てる</p> <ol style="list-style-type: none"> ①管理者(職)に求められるものとは ②DiSCタイプ別コミュニケーションの取り方 リーダーシップの強化ー ③問題解決に向けた取り組み(コーチング、採用計画、プロジェクト運営 etc.)

社員個々の行動特性を組織力強化に活かす

2019年1月現在

コース	対象者	概要
DiSC チーム ビルディング	<ul style="list-style-type: none"> ・経営陣 ・全職員 	<p>【企業の目的を達成するための具体的な戦略を決定する】</p> <p>職種・階層毎に取り組むべき課題と役割を明確&実践プランを作成し、共有する</p> <ol style="list-style-type: none"> ①企業が目指す姿を共有する ②DiSCタイプ別コミュニケーションの取り方 -生産性の向上- ③職種・階層別のアクション・プラン作成
DiSC 電話 コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・一般職 ・営業職 ・電話対応担当者 	<p>【電話応対時に見られる自身の行動特性を知る】</p> <p>電話応対における自身の行動特性や改善すべき行動パターンを認識し、改善を図る</p> <ol style="list-style-type: none"> ①電話応対におけるタイプ別行動特性 ②電話コミュニケーションスキルの向上 ③強化トレーニング
DiSC セールス(営業)	<ul style="list-style-type: none"> ・営業担当者 ・お客様対応担当者 	<p>【顧客のタイプに合った、効果的なアプローチの仕方を身に付ける】</p> <p>特性に合わせたコミュニケーションの取り方を学び、個々の社員のマネジメントプランを立てる</p> <ol style="list-style-type: none"> ①営業電話の基礎 ②DiSCタイプ別コミュニケーションの取り方 -アプローチの仕方- ③セールス・アクション・プランの作成

※DiSCは米国Inscape Publishing社が開発した商品です。日本では、HRD株式会社が日本語版開発権、および国内総販売代理権を保持しており、B-コミュニケーション(株)はHRD社からDiSCのツール販売・インストラクターの認定を受けた正規代理店です。

<基本コース>

取組概要

- **対象者:**経営陣、全職員
- **研修目的:**DiSCとは何かを正しく理解し、他者との効果的なコミュニケーションの取り方を知る
- **到達目標:**仕事をする環境での自身の行動特性を認識し、さらに他者の行動特性についても理解を深める
 - ①DiSC(行動分析)とは
 - ②自身の仕事上の習慣・好む環境・不安と恐れ
 - ③他者を理解する
 - ④より生産性を高め、効果的にするために
- **実施方法:**集合研修
- **実施時間:**4時間～

研修内容・時間等、ご要望によりカスタマイズいたします

研修カリキュラム例

1. **自分の仕事の傾向の理解**
 - * DiSCとは
 - * DiSCの回答・集計
 - * 自己理解
2. **他者理解と他者との関係向上**
 - * 職場内コミュニケーション
 - * 他人のDiSCの見分け方
3. **特性を活かす**
 - * コミュニケーションとは
 - * 個人の効果性を高める
 - * 行動パターンの“改善”の考え方
4. **コミュニケーション力強化**
 - * タイプ別コミュニケーションの取り方
 - * タイプ別ロールプレイング

<マネジメントコース>

取組概要

- **対象者:**人事担当者、管理職、マネージャー
 - **研修目的:**管理者として個人の特性を把握し、DiSCの結果を企業活動に活かす
 - **到達目標:**日常業務の中でメンバーの能力開発をし、目的を達成させるためのマネジメントプランを立てる
- ①管理者(職)に求められるものとは
 - ②DiSCタイプ別コミュニケーションの取り方
ーリーダーシップの強化ー
 - ③問題解決に向けた取り組み
(コーチング、採用計画、プロジェクト運営 etc.)
- **実施方法:**集合研修
 - **実施時間:**6時間～

研修内容・時間等、ご要望によりカスタマイズいたします

研修カリキュラム例

1. 管理者とは
 - * 求められる要件と役割について知る
 - * 基本行動の徹底
 - * 部下を観る視点
2. リーダーシップの強化
 - * 社内コミュニケーション
 - * 相互理解を図る
 - * タイプ別コミュニケーションの取り方
 - * メンバーの特性を理解し、士気を高める
3. 問題解決に向けて
 - * 課題解決の意義
 - * タイプ別マネジメント・アクション・プラン作成
 - * 実践ロールプレイング

<チームビルディングコース>

取組概要

- **対象者:**経営陣、全職員
- **研修目的:**企業の目的を達成するための具体的な戦略を決定する
- **到達目標:**職種・階層毎に取り組むべき課題と役割を明確&実践プランを作成し、共有する
 - ①企業が目指す姿を共有する
 - ②DiSCタイプ別コミュニケーションの取り方
ー生産性の向上ー
 - ③職種・階層別のアクション・プラン作成
- **実施方法:**集合研修
- **実施時間:**6時間～

研修内容・時間等、ご要望によりカスタマイズいたします

研修カリキュラム例

1. **自社の目指す姿**
 - * 自社の目標・目的の共有
 - * 今回の取り組み・研修参加への意義
2. **組織力強化**
 - * 組織が発展するための仕組みづくり
 - * 社内外コミュニケーション
 - * 自己理解&他者理解
3. **目標達成に向けて**
 - * 効率的な運営
 - * 部署ごとの役割の明確化
 - * 職種・階層別アクション・プラン作成
 - * 情報共有 ーホウレンソウー

<電話コミュニケーションコース>

取組概要

- **対象者:**一般職、営業職、電話対応担当者
- **研修目的:**電話対応時に見られる自身の行動特性を知る
- **到達目標:**電話対応における自身の行動特性や改善すべき行動パターンを認識し、改善を図る
 - ①電話対応におけるタイプ別行動特性
 - ②電話コミュニケーションスキルの向上
 - ③強化トレーニング
- **実施方法:**集合研修
- **実施時間:**6時間～

研修内容・時間等、ご要望によりカスタマイズいたします

研修カリキュラム例

1. お客様対応の心構え
 - * “お客様満足度”とは
 - * 目指す姿・電話対応
 - * 電話対応における自身の行動特性
2. お客様とのコミュニケーションを豊かにする
 - * 電話コミュニケーションとは
 - * タイプ別電話対応の特徴
 - * 自身の「強み」と「弱み」の認識
 - * 「弱み」の改善方法
3. 実践力強化
 - * タイプ別コミュニケーションの取り方
 - * 実践ロールプレイング

<セールス（営業）コース>

取組概要

- **対象者**: 営業担当者、お客様対応担当者
- **研修目的**: 顧客のタイプに合った、効果的なアプローチの仕方を身に付ける
- **到達目標**: 特性に合わせたコミュニケーションの取り方を学び、個々の社員のマネジメントプランを立てる
 - ① 営業活動の基礎
 - ② DiSCタイプ別コミュニケーションの取り方
ーアプローチの仕方ー
 - ③ セールス・アクション・プランの作成
- **実施方法**: 集合研修
- **実施時間**: 6時間～

研修内容・時間等、ご要望によりカスタマイズいたします

研修カリキュラム例

1. お客様に喜ばれるために
 - * “お客様満足度“の高い応対
 - * 自身の役割と営業活動に必要なマインド
 - * 自己理解
2. 営業活動の基本
 - * 営業活動（電話・対面）の流れ
 - * ニーズを的確に把握する「聴き方」
 - * メリットを感じさせる「話し方」
 - * 顧客のDiSCタイプ別アプローチの仕方
3. 実践力強化
 - * タイプ別セールス・アクション・プランの作成
 - * 実践ロールプレイング

 **Best Basis Business**

研修内容は、ご要望によりカスタマイズいたします。
お気軽にお問い合わせください。

B-コミュニケーション株式会社 ビジネスコンサルティング事業本部
お問合せ・お申込み:03-5944-5231

〒170-0003 東京都豊島区駒込2-3-1 六興ビル7階
TEL:03-5944-5231 FAX:03-5944-5254
メールアドレス: contact.web@b-comm.co.jp
HPアドレス: <http://www.b-comm.co.jp/>