

- ◆階層、分野ごとに体系化された研修で、企業の中核として活躍できる人材を育成。
- ◆理論に片寄らず、中小企業の現場での応用を想定した実践的な研修。
- ◆異業種の受講生との議論や演習を通じて「新たな視点や気づき」を得る参加型の研修。

**研修会場**

秋田県商工会館 秋田商工会議所7階 ホール80  
(研修内容により、会場は変更となることがあります)

**受講申込**

申込みは裏面の受講申込書にご記入の上、  
FAX：018-862-2101まで送信願います。  
秋田商工会議所のホームページからも申込みいただけます

**お問い合わせ**

秋田商工会議所 経営支援課  
TEL：018-866-6677 Eメール：shien@akitacci.or.jp

**『組織の階層や職歴』に応じた講座****管理者向け研修**

管理者の基礎的な能力として、リーダーに求められる役割とチーム内の環境改善・意識共有方法などを習得できます。

■新任管理者スキルアップ  
開催日：5月24日(木)

■コーチング能力向上  
開催日：9月11日(火)

**若手社員向け研修**

組織の一員として業績につながる効率的な仕事の進め方や自己表現力、現場での問題解決方法などを習得できます。

■プレゼンテーション実践  
開催日：7月5日(木)

■若手社員の仕事力養成  
開催日：8月23日(木)・30日(木)

■新入社員フォローアップ  
開催日：11月8日(木)

**新入社員研修**

仕事に対する心構えや態度、会社組織に対応する基本行動やマナーを習得します。また、営業職・事務職それぞれの現場で即戦力として求められるスキルを身につけます。

■新入社員研修  
開催日：平成25年3月予定

- ・1日目 ビジスマナー(全体)
- ・2日目 コース別(営業・事務)

**『業種・業態や専門分野』に応じた講座****営業力強化研修**

営業の仕組みや役割を再認識した上で提案型営業のポイントや地域・業界の実情に則したマーケティング手法を習得します。

■販路開拓の  
マーケティング戦略  
開催日：6月21日(木)

■営業成果を高める行動変革  
開催日：7月19日(木)

**接客・接客強化研修**

顧客満足の視点から自身の接客を見直し、即実践できる接客技術や効果的なPOP表示についてロールプレイング形式で習得します。

■リピーターを呼び込む接客接客  
開催日：9月6日(木)

■ユニバーサルサービス接客対応  
開催日：10月4日(木)

■クレーム対応とその活用法  
開催日：11月15日(木)

■ブラックボードPOP講習  
開催日：12月4日(火)

**組織運営研修**

経理の仕組みや計算書の基礎から、財務視点による収益改善まで受講者の経験に合わせスキルを習得します。

■1日で学ぶ経理の仕組み  
開催日：6月15日(金)

■財務から見る収益力改善  
開催日：10月18日(木)

## 管理者研修①

### 新任管理者スキルアップ

申込番号  
1-1

5月24日(木)  
9:30~16:30

【対象】 新任管理者、グループリーダー等  
【定員】 30名  
【受講料】 会員6,300円、一般7,350円

【研修のねらい】 管理者の役割やマネジメントのポイントを学び、自身の取り組みを振り返ることでリーダーに必要な資質を身につけ、チームとしての成果向上を図る

【内容】 ◆管理者の役割、業務の課題発見と改善のポイント  
◆若いリーダーに必要な資質と人材育成  
◆チーム内の意識共有を図る方法

## 組織運営研修①

### 1日で学ぶ経理のしくみ

申込番号  
6-1

6月15日(金)  
9:30~16:30

【対象】 経理担当者等  
【定員】 30名  
【受講料】 会員6,300円、一般7,350円

【研修のねらい】 会計の仕組みや財務諸表の仕組みを学び、コスト管理や基礎的な財務分析まで実践的な手法を身につける。

【内容】 ◆P/L、B/Sキャッシュフロー等、財務の基礎的流れを掴む  
◆金融機関の注目する決算書の項目と数字を知る  
◆業績を把握し収益性を考える

## 営業力強化研修①

### 販路開拓のマーケティング戦略

申込番号  
4-1

6月21日(木)  
9:30~16:30

【対象】 営業販売担当者、管理者等  
【定員】 30名  
【受講料】 会員6,300円、一般7,350円

【研修のねらい】 営業の仕組みや役割・顧客ニーズ把握を理解することで、自社の製品や地域の実情に合わせた実践的なマーケティング手法を身につける。

【内容】 ◆営業におけるマーケティングの考え方  
◆自社の事業戦略を顧客ニーズから再定義する  
◆戦略指向の組織体制づくり、マーケティング手法

## 若手育成研修①

### プレゼンテーション実践

申込番号  
2-1

7月5日(木)  
9:30~16:30

【対象】 若手社員等  
【定員】 30名  
【受講料】 会員6,300円、一般7,350円

【研修のねらい】 聞き手に自分の考えを理解し行動を起こしてもらうために必要な、プレゼンテーションのポイントと論理的に伝える手法を身につける。

【内容】 ◆プレゼンテーションの基礎知識  
◆話の構成、理解を促進する内容の検討  
◆実践によるプレゼンテーション演習

## 営業力強化研修②

### 営業成果を高める行動変革

申込番号  
4-2

7月19日(木)  
9:30~16:30

【対象】 営業販売担当者等  
【定員】 30名  
【受講料】 会員6,300円、一般7,350円

【研修のねらい】 効果的に新規開拓を行い成果を上げるための営業アプローチの方法と、顧客の問題解決をベースとした提案営業の手法を身につける。

【内容】 ◆成果の上がる営業スタイル・営業の仕組みとは  
◆顧客の課題・ニーズの聞き出し方  
◆実践による提案営業の手法

## 若手育成研修②

### 若手社員の仕事力養成（2日間）

申込番号  
2-2

8月23日(木)30日(木)  
9:30~16:30

【対象】 若手社員等  
【定員】 30名  
【受講料】 会員12,600円、一般14,700円

【研修のねらい】 自身に求められる役割を再認識し、仕事に対する考え方と円滑に進めるためのコミュニケーション力、問題発見・解決思考を身につける。

【内容】 ◆仕事の段取り・進め方、時間管理  
◆コミュニケーションスキル  
◆問題点、改善点の把握と解決法

## 接客・接客強化研修①

### リピーターを呼び込む接客接客

申込番号  
5-1

9月6日(木)  
9:30~16:30

【対象】 店舗運営者、販売担当者、フロント担当者等  
【定員】 30名  
【受講料】 会員6,300円、一般7,350円

【研修のねらい】 顧客満足の視点から自身の対応を見直し、組織として顧客満足度向上を推進するための基本行動やスキルを身につける。

【内容】 ◆顧客満足の考え方、自身の取り組みの見直し  
◆接客・接客ルールプレイング  
◆組織全体によるCS向上の取り組み

## 管理者研修②

### コーチング能力向上

申込番号  
1-2

9月11日(火)  
9:30~16:30

【対象】 経営者、経営幹部、管理者等  
【定員】 30名  
【受講料】 会員6,300円、一般7,350円

【研修のねらい】 自主的・主体的な部下を育成するために、部下のやる気と行動を引き出すコーチングについての考え方とコミュニケーションスキルを身につける。

【内容】 ◆部下育成における自分の役割とは  
◆コーチングスキルと部下の目標設定  
◆実践によるロールプレイング

# 10月～平成25年3月開催 階層別・専門分野別研修のご案内

～詳細は決まり次第、当所ホームページ等でご案内いたします～

接客・接客強化研修②

申込番号 5-2

## 「ユニバーサル・サービス接客対応」

【開催日】10月4日(木)  
 【対象】店舗運営者、販売担当者、フロント担当  
 【ねらい】高齢者や、身体にハンディを持った方への正しい理解と「やさしい」接客のポイントを身につける。

組織運営研修②

申込番号 6-2

## 「財務から見る収益力改善」

【開催日】10月18日(木)  
 【対象】経営幹部、経理責任者等  
 【ねらい】基本的な財務分析の視点から課題・問題点を明確化し収益力アップのための改善案作成ポイントを身につける。

若手育成研修③

申込番号 2-3

## 「新入社員フォローアップ」

【開催日】11月8日(木)  
 【対象】若手社員等(入社2年程度まで)  
 【ねらい】入社以降の経験を振り返り、求められる役割を再認識する。自ら進んで学ぶ姿勢と、問題発見・解決能力を身につける。

接客・接客強化研修③

申込番号 5-3

## 「クレーム対応とその活用法」

【開催日】11月15日(木)  
 【対象】店舗運営者、販売担当者、管理者等  
 【ねらい】クレームに対する基本的な考え方を知り適切な対応によって顧客の欲求を知るチャンスに変える手法を身につける。

接客・接客強化研修④

申込番号 5-4

## 「ブラックボードPOP講習会」

【開催日】12月4日(火)  
 【対象】店舗運営者、販売担当者等  
 【ねらい】店頭や店内での訴求効果を高め、購買の決め手となるPOP広告の効果的な作成方法を、実践により身につけます。

申込番号 3-1

## 「新入社員研修」(2日間)

【開催日】平成25年3月予定  
 【対象】25年度新入社員中途採用社員等(入社2年程度まで)  
 【ねらい】自立した社会人・組織人となるための意識改革と、必要不可欠なマナー、各現場に応じた実践的なスキルを身につける。

【会場】秋田商工会議所7階 ホール80 秋田市旭北錦町1-47(山王十字路・秋田銀行本店向い)  
 【申込方法】受講申込書にご記入のうえ、ファックスまたは、当所ホームページよりお申込みください。受付後、受講受付通知および受講料請求書を送付いたしますのでご入金ください。  
 【問合せ先】経営支援課(担当:芳賀) 電話:866-6677 Fax:862-2101  
 Eメール school@akitacci.or.jp ホームページ http://www.aakitacci.or.jp/school/

## 秋田商工会議所 ビジネススクール 凌雲塾 受講申込書

- ・お申し込みは各カリキュラムに記載されている申込番号をご記入ください。
- ・1社より複数のお申し込みも可能です。記載欄が足りない場合はコピーしてお申込みください。

企業名				業種			従業員数		
申込番号	-	受講者名①		所属・役職			経験年数		
申込番号	-	受講者名②		所属・役職			経験年数		
申込番号	-	受講者名③		所属・役職			経験年数		
電話				FAX			ご担当者		
資料送付先	〒 -								
Eメールアドレス	ご記入いただいた情報は商工会議所からの各種連絡の為に利用するほか、研修参加状況の分析に利用することがあります。								