紀陽ビジネスクラブ

セミナー ラインナップ

紀陽ビジネスクラブでは、階層別・分野別・スキル別で幅広いテーマでセミナーを開催しております。
ぜひ人材育成や自己啓発としてご活用ください。

紀陽ビジネスクラブセミナー　受講のメリット

- 専門性の高い領域で活躍する「一流の講師陣」による「高品質・実務重視」のプログラム！
- 現代のビジネスパーソンが必要とする「専門知識やスキル」を幅広く習得！
- 紀陽ビジネスクラブ会員様は「一般価格より半額」で受講可能！

▶ 開催時間　【全日】１０：００～１７：００　【半日】３時間、もしくは４時間
※研修テーマにより開催時間は異なります

▶ 受講料

	全　日	半　日
会員	１３，２００円（税込）	１２，１００円（税込）
一般	２６，４００円（税込）	２４，２００円（税込）

開催日程	テーマ／講師	開催場所
●Aコース 10月 8日（木） ●Bコース 11月11日（水）	『 新入社員フォローアップ研修 』 株式会社紀陽銀行　ソリューション戦略部　セミナー担当 ※ Aコース・Bコースともに同内容です ※ 開催時間は 10：00 ～ 17：30 です	和歌山ビッグ愛
10月22日（木） <全 日>	『部下の成長を引き出す評価者訓練 “なんとなく評価”から脱却し、納得感のある 評価・面談ができる管理職へ』 株式会社トリプルバリュー　代表取締役　山本 龍太　氏	堺市産業振興センター
１２月2日（水） <半 日>	『あなたのビジネスに効く　AI実践講座 ～AIを「知る」から「使いこなす」へ！仕事が変わる第一歩～』 クリエイティブワークス合同会社　代表　入澤 俊介　氏	和歌山ビッグ愛
２０２７年 1月19日（火） <全 日>	『成果を最大化する売れる仕組みの構築法 ～売上を上げるための戦略的な考え方から実践まで～』 一番化戦略研究所株式会社　代表取締役 一番化戦略コンサルタント　髙田 稔　氏	和歌山ビッグ愛
2月１６日（火） <全 日>	『指示待ち社員が変わる！自ら考え行動する人材の育て方 ～育成コミュニケーションで「考える力」と「主体性」を 引き出す実践プログラム～』 株式会社セルフ・インプルーブ パートナー講師　藤井 美子　氏	和歌山ビッグ愛

※ご参加人数の状況により、セミナーの開催を中止させていただく場合がございます。
予めご了承くださいますようお願いいたします。

＼ 開催日程・内容の詳細は下記をご確認ください ／

▶ 紀陽ビジネスクラブ セミナー一覧
https://www.kiyobank.co.jp/b-club/seminar/list.php

Aコース：10月8日（木）・Bコース：11月11日（水）開催

キャリアアップ

新入社員のモチベーションアップをはかる！

『新入社員フォローアップ研修』

講師：株式会社紀陽銀行　ソリューション戦略部　セミナー担当

入社から数カ月が経ち、仕事に慣れてきた半面、このままでよいのだろうかと不安を抱えやすい時期でもあります。本セミナーでは、グループワークを通じ、他者と意見交換することで、自らの課題に気づき、目標設定をすることで、明日からの行動変容に繋げていきます。

＜カリキュラム＞

1．今の自分を見つめよう
- あなたの「現在の位置」はどこでしょう？

2．仕事の振り返り
- 学んだこと、できるようになったこと
- 成功体験、失敗体験から学ぶ

3．ビジネスの基本を再確認
- 職場でのマナー・仕事の取り組み姿勢を振り返る

4．信頼される仕事の進め方とコミュニケーション
- コミュニケーションとは
- コミュニケーションワークを通じて、仕事上のコミュニケーションを振り返る
- ＰＤＣＡサイクル
- 報告・連絡・相談
- 伝わる報告の仕方

5．良好な人間関係を築くコミュニケーション
- ３つの情報を意識して、自ら良好なコミュニケーションを築く
- 相手に合わせたきき方をトレーニングする（ペーシング など）

6．より良い未来を創るために
- どんな人が、社会や職場で活躍していますか？
- 仕事で大切にしたい価値観を知る
- １年後の自分を描いてみよう

10月22日（木）開催

スキルを伸ばす

『部下の成長を引き出す評価者訓練』

“なんとなく評価”から脱却し、納得感のある評価・面談ができる管理職へ

講師：株式会社トリプルバリュー　代表取締役　山本 龍太　氏

評価を“査定”で終わらせず、“人材育成”につなげるための評価者研修です。
公平・公正な評価の進め方と、評価エラーを防ぐポイントを学びます。
実践演習を通じて、部下の成長を促すフィードバック面談力を高めます。

＜カリキュラム＞

1．オリエンテーション・評価者としての課題共有
2．組織における管理者の役割
3．人事評価の目的と基本構成
4．人事評価・評価者の役割
5．評価の仕方と評価の3Step
6．評価エラーとその対策
7．評価トレーニング
8．フィードバック面談の目的
9．フィードバック面談の進め方
10．フィードバック面談トレーニング
11．まとめ・現場での実践ポイント

１２月２日（水）開催

スキルを伸ばす

『 あなたのビジネスに効く　AI実践講座 』

～AIを「知る」から「使いこなす」へ！　仕事が変わる第一歩～

講師：クリエイティブワークス合同会社　代表　　入澤　俊介　氏

業種業態を問わず、生成AIを「知っている」段階から「実務で使いこなす」段階へと引き上げる、ワーク中心の実践型プログラムです。AIの基礎から最新のAIエージェント活用までを一気に理解し、メール作成・SNS画像づくりをその場で体験することで、明日から自社業務にそのまま応用できるスキルを習得します。

＜カリキュラム＞

- ●AIって何？
- ●AI進化のフェーズ ― タスク自動化・AIエージェント
- ●なぜ今、AIなのか？
- ●生成AI活用事例 ― 文章作成や情報整理をAIに任せる／AIエージェントを活用した経理・SNS投稿等の業務自動化
- ●生成AI活用ワーク ― ChatGPT・Gemini（ハンズオン）
- ●AI活用における注意点・守るべき事

※参加者様のAI活用度、当日の進行に応じて、内容・時間配分は柔軟に調整いたします。
※当日PCまたはスマートフォンをご持参ください。
（PC持参推奨、お持ちでない方はスマートフォンでご参加いただけます）
※事前Googleアカウントをご用意ください。
（無料アカウントでOK。初期設定から当日サポートいたします）

２０２７年１月１９日（火）開催

『 成果を最大化する売れる仕組みの構築法 』

スキルを伸ばす

～売上を上げるための戦略的な考え方から実践まで～

講師：一番化戦略研究所株式会社　代表取締役
一番化戦略コンサルタント　　髙田　稔　氏

マーケット環境が目まぐるしく変化する中で、旧態依然の売上に頼っていてはいけない。
もう１つ、２つの新たな売上の柱を構築していかないといけない。
このように考えている経営者は数多くいますが、実際に戦略的に考え、
実践に移している経営者の割合はごくわずかです。
1日で戦略的な考え方から実践に移せるプロセスを身につけて頂きます。

＜カリキュラム＞

1．ゴール設定から逆算思考を身につける方法とは
2．戦略思考で押さえたい７つの原理原則
3．マーケティング思考で押さえたい７つの原理原則
4．営業思考で押さえたい７つの原理原則
5．売上を上げるための９つのポイントとは

２月１６日（火）開催

スキルを伸ばす

『指示待ち社員が変わる！ 自ら考え行動する人材の育て方』

～育成コミュニケーションで「考える力」と「主体性」を引き出す実践プログラム～

講師：株式会社セルフ・インプルーブ　パートナー講師　　藤井　美子　氏

「言われたことはできるが、自ら考えて動けない」
「主体性が育たない」
「注意すると萎縮し、何も言わないと成長しない」

このような課題は、部下の能力だけではなく、育成する側の「関わり方」に原因があることも少なくありません。
本研修では、心理的安全性を土台に、質問・傾聴・コーチング・フィードバック・リーダーシップを体系的に学び、部下が「自ら考え、行動したくなる」育成コミュニケーションを実践的に習得します。

＜カリキュラム＞

オリエンテーション
- 研修目的
- アイスブレイク「あなたが一番成長した瞬間」

第1章　人はなぜ動かないのか
- 指示待ち社員が生まれる本当の理由
- 「感情→思考→行動」のメカニズム
- 主体性を奪う上司・育てる上司の違い

＜演習＞
「私の職場で主体性を失わせているもの」

第2章　自ら考える社員を育てる質問力
- 教えるから問い掛けるへ
- 4つの質問技法（事実・感情・未来・行動）
- ロジカルに考えさせる質問法

第3章　信頼関係が主体性を育てる
- 心理的安全性
- 承認・傾聴・共感
- 若手社員との信頼関係の築き方

第4章　行動を変える面談力・コーチング
- ティーチングとコーチングの使い分け
- 考えを整理する面談技法
- 成長を促すフィードバック

第5章　任せるリーダーシップ
- 任せる技術
- 失敗を成長につなげる関わり方
- 挑戦を支えるマネジメント

総合演習
「指示待ち社員を自ら考え行動する社員へ育てる」
ケーススタディ・面談ロールプレイ・講師フィードバック

まとめ・アクションプラン
- 明日から実践すること
- 90日育成チャレンジシート作成