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。

▶ 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 |
|---|---|---|
| 11月11日（水）<br>＜全 日※＞ | 『 新入社員フォローアップ研修 』<br>株式会社紀陽銀行　ソリューション戦略部　セミナー担当<br>※ 開催時間は 10：00 ～ 17：30 です | 和歌山ビッグ愛 |
| １２月2日（水）<br>＜半 日＞ | 『 あなたのビジネスに効く　AI実践講座<br>～AIを「知る」から「使いこなす」へ！仕事が変わる第一歩～ 』<br>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<br>1月19日（火）<br>＜全 日＞ | 『 成果を最大化する売れる仕組みの構築法<br>～売上を上げるための戦略的な考え方から実践まで～ 』<br>一番化戦略研究所株式会社　代表取締役<br>一番化戦略コンサルタント　髙田　稔　氏 | 和歌山ビッグ愛 |
| 1月２２日（金）<br>＜全 日＞ | 『 経営戦略立案講座<br>～既存の事業をベースに新たな戦略を考えるプロセスを学ぶ～ 』<br>株式会社Smart Presen　代表取締役　新名　史典　氏 | 堺市産業振興センター |
| 2月４日（木）<br>＜全 日＞ | 『 カスハラ対策セミナー』<br>株式会社キューブルーツ　講師　藤木 健　氏 | 堺市産業振興センター |
| 2月１６日（火）<br>＜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<br>～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～ 』<br>株式会社セルフ・インプルーブ<br>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

## 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

## １２月２日（水）開催

# 『 あなたのビジネスに効く　AI実践講座 』

スキルを伸ばす

～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

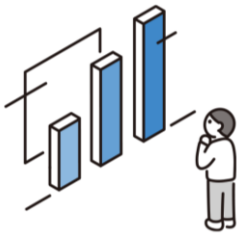
マーケット環境が目まぐるしく変化する中で、旧態依然の売上に頼っていてはいけない。
もう１つ、２つの新たな売上の柱を構築していかないといけない。
このように考えている経営者は数多くいますが、実際に戦略的に考え、
実践に移している経営者の割合はごくわずかです。
1日で戦略的な考え方から実践に移せるプロセスを身につけて頂きます。

＜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

## １月２２日（金）開催



# 『 経営戦略立案講座 』

スキルを伸ばす

～既存の事業をベースに新たな戦略を考えるプロセスを学ぶ～

講師：株式会社Smart Presen　代表取締役　　新名　史典　氏

企業事例から、戦略やビジネスモデルを考える視点とプロセスを学びます。 学んだフレームワークを自社に置き換え、今後の可能性や方向性を探ります。 異業種の参加者との対話を通じて、新たな気づきと発想を得るセミナーです。

＜カリキュラム＞

**1．イントロダクションと導入講義**
1）経営戦略とは？
2）外部環境と内部環境を把握する
3）自社の位置づけを客観視する

**2．戦略とビジネスモデルを理解する**
1）戦略は「誰の何を解決するか」
2）ビジネスモデルは仕組み
3）仕組みに必要な3つの観点

**3．ビジネスモデルを見える化する**
1）戦略からビジネスモデルへ
2）戦略を実現するための仕組み
3）事例でビジネスモデルを学ぶ！

**4．9セルでビジネスを表現する**
1）9セルというフレームワーク
2）そのビジネスのどこが際立っているのか？
3）ワーク「このビジネスの9セル」を作ってみる

**5．ビジネスモデルをイノベーションする**
1）顧客セグメントを再定義する
2）事例に学ぶビジネスモデルのイノベーション

**6．ビジネスモデルを見える化する**
1）本研修の気づき・学んだこと、質疑応答
2）皆様の仕事に役立てるために

## 2月4日（木）開催

～そのお客様、本当にお客様ですか？～

# 『 カスハラ対策セミナー 』

講師：株式会社キューブルーツ　　藤木　健　氏

「お客様は神様」は時にリスクとなり得ます。本講座ではカスハラの正しい理解と実践的な対策を学びます。義務化されるカスハラ防止への対応に向け、組織と従業員を守るための具体的な行動を解説。現場事例をもとにした実践演習で、即対応できるクレーム対応力を身につけます。

＜カリキュラム＞

### 1．カスハラとは？
1）ハラスメントの定義
2）Customerによるハラスメントの実際
3）カスハラ対策の必要性

### 2．カスハラ防止条例とカスハラ防止法
1）カスハラ防止条例
2）カスハラ防止法（改正労働施策総合推進法）
3）条例と法令のすみわけ

### 3．法が求めるカスハラ対策とは？
1）従業員の安全を確保するために
2）決める必要があるもの
3）用意する必要があるもの

### 4．カスハラを見極めるために
1）その人はお客様ですか？
2）クレームとカスハラの違い
3）クレームとは
4）顧客対応は種類に分けて考える
5）見極めるポイント
～10の要求内容と21の要求態度～

### 5．カスハラ対策マニュアルのポイント
1）マニュアルの必要性
2）行動指針
3）顧客定義・カスハラ定義
4）クレームとの違い
5）対応フロー
6）未然防止対応策
7）過去事例の重要性

### 6．カスハラの現場対応
1）一次対応で行う事
2）クレーム対応6つの基本手順
3）二次応対　介入とは
4）介入せずに放置すると

### 7．被害者のケア
1）被害者のメンタルケア
2）相談窓口について

### 8．カスハラ対応者を考える
1）顧客対応に向いている資質
2）クレーム対応に向いている資質
3）一次窓口で抱え込ませない
4）専任担当者の対応スキルアップ

### 9．実践ロールプレイング
1）様々な業界の事例を考える
2）言われて困ったひと言への返答を考える
3）実践ロールプレイング

### 10．まとめ・質疑応答



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





# 受講の効果を倍増させるコツ

＜受講前＞

**セミナー参加の目的と期待する成果を伝える**

「何を学び、どのような知識やスキルを身につけるのか？」
「セミナー後、社内でどのような言動を期待されているのか？」
を理解することで、学ぶべき内容・目指す成果が明確になり、
当事者意識をもってセミナーに　参加することが可能です。



＜受講後＞

**セミナー参加レポートを提出、**
**もしくは社内勉強会（発表会）の実施**

受講後のレポート提出や勉強会の実施は、参加者の学びへの
責任感を高め、セミナーへの集中力を促します。
学びを言語化することで理解を深める効果もあります。
なお、セミナー受講前にレポート提出や勉強会があることを
伝えることで、目的意識を持って研修に臨むことができます。



**セミナー受講前の**
**準備にオススメ！**

## 紀陽ビジネスクラブ オンラインカレッジ



紀陽ビジネスクラブでは、動画セミナーサービスを
ご提供しております。
ご参加前に関連する動画を視聴し、予習すること
によってセミナー内容の理解度が上がります。
また、ご参加されるセミナーに登壇する講師の動画も
オンラインカレッジで視聴できる場合がありますので、
事前に講義の雰囲気などを確認することも可能です。

**詳細は、同封の**
**「紀陽ビジネスクラブ オンラインカレッジ」**
**をご覧ください！**