

2019 年度講師鍛錬会年間予定スケジュール

2019年4月～2020年3月までの予定です。
開催日は毎月末の水・木曜日が中心になります。

2019/3/28
Vision Seek

	タイトル	概要
4月	人気講師への心構えと行動 (凄腕研修営業マンを招いて)	研修担当者・受講者に満足を提供する人気講師の要件を凄腕研修営業マンの視点と共に整理し、自身の目標像を考える。
5月	行動変容をもたらす研修の仕掛けと研修効果測定	多額の費用を要する研修の成果を求めるために上司の協力、事前課題・研修後の課題設定、そのフォロー・リビジット等の仕掛けを考える。
6月	カリキュラムと レクチャー作成の基本	オープニングとクロージングを含め、理解を促進するレクチャーのポイントを理解する。 キーは90:20:8 高頻度リフレイン(振り返り)。
7月	ケーススタディ作成法と展開	訴求テーマに沿った、受講者のフィット感のあるケースをお客様の話の内容から考える。 また、理解促進するワークシート設計法を知る。
8月	目を惹く企画書作成のポイント (決裁者が OKしやすい企画書)	お客様・研修会社に提出する“目を惹く”研修企画書の構成とポイントを理解する。 作成のための必要情報についても整理する。
9月	目標達成計画と営業活動 (ゲストスピーカーを招いて)	次年度における目標設定とその実現のための営業活動を計画する。 伸び盛り講師の事例発表からも要点を掴む。
10月	テキスト・スライドの使い分け・ 作り方の基本	パワポ・スライドに偏りがちな研修展開を再度見直し、板書を含む効果的な使い分けを整理すると共にテキスト・スライド作成の基本を確認する。
11月	研修にメリハリをつける グループ討議の展開法	受講者の研修の参加度・集中度・理解度を深めるためのグループ討議の活用法を理解する。 また、展開時の障害と対応策も理解する。
12月	企業研修担当者の思い (ゲストスピーカーを招いて)	企業内で実務展開しておられる担当者の研修への思い・社内手続き・内容検討・講師選定などの本音を聞き、講師自身の課題を考える。
1月	リクエストテーマ①	事前にいただいた講師鍛錬会参加者の“ここが知りたい”というリクエストに応える第1弾。
2月	リクエストテーマ②	事前にいただいた講師鍛錬会参加者の“ここが知りたい”というリクエストに応える第2弾。
3月	一年間の振り返り 感謝の集い	1年間の内容を振り返り、受講者を惹きこむポイントを整理し、自身の注力課題を再認識する。 その後は主催者の感謝の集い(懇親会)開催。