

『新・研修成果を上げる仕組みと評価』

研修には講師料・研修担当者と受講者の人件費・交通費・会場費など多大な費用が掛かっています。

また、研修参加に伴う業務の滞りや営業活動の逸失利益も大きな額になります。そのことを踏まえて研修の実施決定したのは企業・研修担当者ですが、研修成果には研修内容の質も大きな要素であり、講師の力量も大きく影響します。また、研修成果をコミットするためには講師は研修効果を上げる仕組みも考えておくことが求められます。

その仕掛けも講師の差別化・リピート受注の大きなポイントとなります。



【内容】

今回のテーマは、「成果を出す仕組みと評価」です。

まずはお客様の研修への期待・要望についてグループで話し合いました。次に、研修展開の基本形における講師としゃることを考えます。積極的参加、理解、成果などの項目についてどのように工夫すればよいか様々な意見が出ました。

研修事務局に満足していただくためには、担当者に確認することが大切です。



戻る