

受講者の理解度を高める！

## 『新・カリキュラムの作り方』

- ✓ 本気で「年収1,000万以上」を目指すプロ講師の方
- ✓ プロ講師としてレベルアップしたい方、独立したい方
- ✓ 社内講師として実力を高めたい方

## プロ講師鍛錬会とは

超ベテラン講師のサポートで、「ひとりでは越えられない壁」を越える！  
鍛錬会が目指すのは「本気で稼ぎたいプロ講師の相互研鑽」です。  
『売れるプロ講師』には、次の3項目をバランスよく高めることが求められます。

- ①研修成果の視点、受講者・お客様主体の講師マインド
- ②論理的、理解しやすいコンテンツ作成スキル
- ③集中・参加度の高いインストラクションスキル

多くの講師は、体系的に講師のマインド・スキルを学ぶ機会もなく、多くの成功・失敗経験をとおして、自分流を作りあげていきます。

もっと効率的に“売れる講師力”を高めていただけるのがこの『プロ講師鍛錬会』です。



## 今回の内容

### ゴールから始める、研修講師の基礎基本

## 受講者の理解度を高める『新・カリキュラムの作り方』



お客様からの情報を基に、カリキュラムの主要要素を構築することはごく当たり前のことです。

決して、講師が得意のパーツだけでカリキュラムを作るものではありません。

本来の研修の目的・目標を達成するためにどのようにカリキュラムを構成するのが問われます。

お客様の求めるレベル、受講者の理解咀嚼力も考慮しながら、できるだけシンプルな構成で「受講者がスムーズに理解できる」ことが求められます。

今回は、具体的な研修テーマを材料に受講者の理解度に焦点を合わせたカリキュラム作りに挑戦してみましよう。また、理解度を高める様々な工夫についても考えてみましょう。

日時	2018年7月27日(金) 18:30~20:30 ※18:00開場		
場所	大阪駅前第2ビル 大阪市総合生涯学習センター5階 第4研修室 大阪市北区梅田1-2-2-500 (JR大阪駅より徒歩5分)		
定員	20名	費用	会費:2,000円 (領収書発行いたします)

次回(第13回)は8月30日(木)18:30~開催予定です。  
予定テーマ お客様視点の「新・企画書の作り方」

## ファシリテーター

ビジョンシーク株式会社  
代表取締役  
シニアコンサルタント

稲田 裕計  
Hirokazu Inada

◇キャリアコンサルタント ◇エグゼクティブ・コーチ ◇日本営業道連盟代表・正師範  
大阪府生まれ。大手機械メーカーで人事、営業を経験。  
2002年、企業研修講師として独立。2016年、ビジョンシーク株式会社設立。  
15年間、計2,000日以上企業の研修実績を持つ「超」ベテラン講師。



申込方法 >>> webサイトよりお申込みください。

ビジョンシーク

検索

ご質問や電話でのお申込み → ☎ 06-6882-2033 ※鍛錬会当日のご連絡は事務局:細井の携帯迄【090-7762-2615】



Vision Seek

〒534-0025 大阪市都島区片町2-2-40 4F  
TEL:06-6882-2033 FAX:06-6882-2034  
URL:visionseek.jp MAIL:info@visionseek.jp

「成果」にこだわる人材開発・育成会社

ビジョンシーク株式会社