

2020 年度研修講師研究会年間予定スケジュール

今年度は、社内講師・研修企画を担当される方々にも参加いただきやすい内容です。
新しい発見・気付き・視点を持っていただけるよう、相互の意見交換とともに、研修現場で即使える鮮度の高い情報も選りすぐって提供致します。

各回 18:30～20:30 大阪市総合生涯学習センター(大阪駅前第2ビル5階) 参加費 2,000 円
お申込み:HP またはお電話 ☎06-6882-2033 (担当:出口・稲田)

	タイトル	概要
4月	「辞めない・辞めさせない」研修 企画発表会	VTR撮り各 10 分間の発表会。 6～7名が同じテーマを違う切り口で発表。 企画力を付ける機会にさせていただきます。
5月	“もし、研修がなくなれば…” 研修の原点！	本当に「研修は必要なのか」。原点に戻ると“無駄な研修”“必要な研修”が見えてくる。 研修の意味付けを深めるポイントを確認します。
6月	“こんな研修が大好評だった” 心に残る研修・講師	受講者が高く評価する研修内容・講師の要素を研修場面視点で考える。 好評を得る必須ポイントを抽出します。
7月	研修講師として、評価を高める 3つのこと	コンテンツ・インストスキル・姿勢の切り口で、効果的な3つの強化・補強課題を具体化します。
8月	これだけで、 “分りやすい研修”になる	受講者の理解咀嚼力が大きな研修効果要素となりますが、それ以前に講師として「受講者が理解しやすくなる工夫」が必要です。
9月	達人の研修環境づくり	コンテンツ・講師・インストラクションは研修の高評価を得る大きな要素ですが、レイアウト・照明・グループ編成などの会場づくりも重要です。
10月	ここだけ押さえれば大丈夫な 研修カリキュラム	研修には必ず目的・目標があります。その達成のためのカリキュラム設計は重要です。 “此处だけは押さえたい”ポイントを考えます。
11月	“このスライド” 受講者は見やすい	講師の実力は、投影スライドに如実に現れます。内容の整理と共に、何を・どう見せるのかは重要なスキルです。基礎基本を理解して貰います。
12月	研修が締まる 「オープニングとクロージング」	如何に開始時に興味を持ってもらうのか、終了時に余韻を与えるのか。問題解決視点での簡潔明瞭な訴求方法を考えます。
1月	これで、 “眠らせない、退屈させない”	受講者が最後まで「緊張感・集中力」を保てるのは、講師の腕の見せ所。“効果的方法”と“やってはいけないこと”を考えます。
2月	乗り遅れない 最近話題の研修テーマ	教育に関する理論・手法は進化・変化します。現行内容に囚われ過ぎず、目新しいものに流されないための新情報収集の機会です。
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、魅力的な研修を実現するポイントを整理、再確認します。 その後は主催者の感謝の集い(懇親会)開催。

2020年度プロ研修講師鍛錬会年間予定スケジュール

今年度は、研修講師研究会に加えて、プロ講師のために「鍛錬会」を開催します。
3年で売上1,000万円、5年で売上2,000万円をひとつの実現目標として、「研修コンテンツ」「インストラクションスキル」「講師として姿勢」について鍛錬していただきます。
また、売れる講師に必要な営業マインドとスキルについても強化していただきます。

各回 13:00～16:00 ビジョンシーク事務所内にて 参加費 5,000円を頂戴します。
お申込みは、ホームページまたはお電話にて ☎ 06-6882-2033 (担当: 稲田・出口)

	タイトル	概要
6/15	来年はもう始まっている	弊社へのお客様からの引き合い情報を基に、2021年営業展開で注力したい研修商品とその切り口についての情報を提供します。 成果物は、弊社での営業展開はもちろん、各自で営業展開にもお使いください。 企画内容の支援と共に、今秋の新商品紹介セミナー登壇の機会提供など、営業サポートも行います。
9/19	前年比120%達成、3年1,000万円実現	企業の次年度研修企画に間に合う、魅力ある企画書の作り方と、前年比120%を実現する具体的な営業戦略の立て方を解説します。 併せて、企業の研修企画担当者・研修会社営業マンとの“数字に結びつく付き合い方”についても具体的に理解いただきます。
12/19	“愛と善”が講師を伸ばし数字を伸ばす	売れる講師は受講者から親しみを持たれます。尊敬され、畏敬の念も抱かせることもあります。一体、そんな講師には何があるのでしょうか。 講師として働く意義、研修に対する思い、受講者に対する思い、あくなき探求心……。 長期的視点に立って、「成長し続ける・更に活躍し続ける」ためのマインド・姿勢について明確に抑えておくべきです。
3/20	エッジで高評価	研修担当者や受講者のニーズ・ウォンツに的確に応えることは必須ですが、普通の研修・講師という評価にとどまります。 売れ続ける講師には“エッジ”が不可欠です。他の講師とは違う魅力。 自分は何処に“エッジ”が立てられるか、そのスキルを理解し、実践できるようになってもらいます。