

研修内容	研修期間	対象者	定員	受講料	申込締切日	内容	講師(敬称略)	
1 新入・若手社員の為の ビジネスマナースキルアップI	5月	5月11日(水) 1日間コース/9:30~16:30	一般社員 (新入社員向け)	20名	¥2,000	5月1日(日)	ビジネスマナーは、「動きやすい職場作り」「お客様から信頼される自分づくり」に不可欠なスキルです。仕事を通じて自分を成長させる為の考え方、その為に必要なマナーを実践形式で学びます。	オフィス・コスモス 代表 森田 裕子 産業カウンセラー・元全日空CA
2 新入・若手社員の為の ビジネスマナースキルアップII		5月17日(火) 1日間コース/9:30~16:30	一般社員 (新入社員向け)	20名	¥2,000	5月7日(土)	(※ビジネスマナースキルアップIと同じ内容の研修です。)	オフィス・コスモス 代表 森田 裕子 産業カウンセラー・元全日空CA
3 主任・係長マネジメント基礎講座	6月	6月1日(水)、6月8日(水) 2日間コース/9:30~16:30	中堅社員	20名	¥3,500	5月26日(木)	企業の第一線を担う主任・係長クラスは、自らの業務を行うと同時に問題の発見・解決、部下の指導・育成が求められます。本セミナーでは果たすべき役割・責任を認識し、マネジメントサイクルに添った仕事の進め方、問題の発見・解決、部下の指導・育成のための具体的・実践的方法を演習を交えながら学びます。	NASU DREAMES 代表 奈須 悦雄 中小企業診断士
4 組織を元気にするコーチング活用術		6月7日(火)、6月14日(火) 2日間コース/9:30~16:30	経営者から一般社員	20名	¥3,500	5月28日(土)	職場の雰囲気は、社員のモチベーションに大きく関わってきます。「個」の力を「組織」に活かすポイントと、具体的な関わり方をお伝えします。	組織活性化コンサルタントコーチ OFFICE VIEW 代表 藤原 千晶
5 クレームをチャンスに変える対応術		6月16日(木) 1日間コース/9:30~16:30	経営者・管理者等	20名	¥2,000	6月6日(月)	クレームというと、嫌なもの、避けたいものという気持ちの方が多のですが、クレームには沢山のチャンスが含まれています。このセミナーは、顧客心理をご理解頂き落ち着いて、相手の立場にたった対応ができるようになるセミナーです。現場をイメージしたロールプレイを取り入れ、即活用できるような構成になっています。	組織デザイン・ラボ 代表 原口 祐佳
6 電話コンタクト利用戦略セミナー ～会社の印象をグッとアップする 電話応対と電話を活かした即効戦略～	7月	7月6日(水)、7月13日(水) 2日間コース/9:30~16:30	経営者・広報担当者等	20名	¥3,500	6月26日(日)	ビジネスでの電話は苦手という方が多い現実があります。コミュニケーションをメール等の文字で取ることで、なかなか伝わらないことが双方向の会話では表現できます。電話の有効な使い方(かけ方聴き方第一印象)等や、クレーム対応とそのクレームを戦略を活かす方法を習得します。	株式会社 きらり。コーポレーション 代表取締役 塚本 薫
7 女性社員に100%の力を 発揮してもらうためのリーダー術	8月	8月9日(火) 1日間コース/9:30~16:30	経営者・管理者 (男性管理者向け)	20名	¥2,000	7月29日(金)	女性が生き生きと楽しく働く環境を作ることが出来れば、会社の生産性は180度変わります。そのためには、男性リーダーが女性社員を味方出来る力を備えることが大切です。女性社員は男性リーダーを観察し、どこまで協力するかを決めています。100%いや120%の力を発揮してもらえかどうかは男性リーダーにかかっています。	組織デザイン・ラボ 代表 原口 祐佳
8 中小企業のための海外進出!経済セミナー		8月25日(木) 1日間コース/9:30~16:30	経営者から一般社員	20名	¥2,000	8月15日(月)	少人数の座談会方式により、中小企業の今後の成長戦略を担う海外への進出(中国・台湾・ベトナム等)に向けた現地の人々の暮らし、文化、国民性、商習慣の違いや経済交流の実例等を学びます。	中小企業診断士 みのだ事務所 所長 豊田 聡
9 新任営業マン戦力化セミナー	9月	9月2日(金) 1日間コース/9:30~16:30	初任営業者	20名	¥2,000	8月23日(火)	新入社員や新任の営業担当者(配転者)をいかに早く即戦力の営業担当者に育て上げるかは、企業が勝ち抜くための重要課題です。本セミナーでは、営業の全体像の把握から営業知識の習得まで、スキルアップをはかるための基礎知識を学んだ後、グループワークやロールプレイング等で営業の実践スキルを身に付けます。	中小企業診断士 株式会社 ベストビジネス 代表取締役 岡部 穂積
10 ビジネス・ベップトーク ～組織内イノベーションを引き起こす～		9月6日(火)、9月13日(火) 2日間コース/9:30~16:30	経営者・管理者等	20名	¥3,500	8月27日(土)	優秀な人材の確保、新たな商品・サービスの確保、企業イメージの向上には、新たな時代のキーワードを積極的に受け入れ、自社の次に向けた方針や戦略を練ることが重要です。そのためには、新たなものを受け入れ、自ら考え出すための「柔軟な発想」と、社員を新しい時代に向けて行動させるための「言葉がけ」が必要です。	日本ベップトーク普及協会 公認講師 ラジオパーソナリティ 水野 直樹
11 即戦力!売上アップにつなげる 手書きPOPの作り方	10月	10月4日(火)、10月11日(火) 2日間コース/9:30~16:30	経営者・広報担当者等	20名	¥3,500	9月24日(土)	「手書きPOP」は誰でも知っているけれど、一般的に習う手段を見つけない技術です。販売促進に即!役立つ、経費削減もこなす費用対効果の高い技術を実際に自社のPOPを作りながら学びます。	POPスタイル 代表 田中 洋美
12 会社を守れ! 中小企業の為の債権回収セミナー		10月5日(水) 1日間コース/9:30~16:30	経営者・管理者等	20名	¥2,000	9月25日(日)	いくら取引が増えても債権を回収できなければ利益を手元に入れたことになりません。長引く不況、中小企業金融円滑化法の期限切れ等により資金繰りが厳しくなる取引先が多くなるのが予想され、今後債権回収の重要性が増してきます。いざという時に素早い判断で有効な手段を選択できるための基本戦略とテクニックを学びます。	建部・櫻 法律事務所 弁護士 櫻 崇文
13 女性リーダーキャリアデザイン研修	11月	11月2日(水)、11月9日(水) 2日間コース/9:30~16:30	女性リーダー・候補者 (女性社員向け)	20名	¥3,500	10月23日(日)	自分の強み・弱みや今までに培ったスキルなどを見つめ直し、成長の軌跡を振り返ります。その上で自分の「未来像」を考えます。さらに、女性リーダーとしてリーダーシップを発揮し、成果をつくるためのスキル(コミュニケーション力、課題解決力)を学びます。	有限会社 ポラリスフォーシーズン 代表取締役 鶴嶋 厚子 マスターコーチ 社会保険労務士
14 これから始める事業承継・事業継続計画(BCP) 入門セミナー		11月22日(火)、11月29日(火) 2日間コース/9:30~16:30	経営者・後継者	20名	¥3,500	11月12日(土)	事業承継を考えている経営者、及び後継者を対象として、事業承継現状と課題、基礎知識、各種支援施策について解説し、初めの一歩としていきます。また、突然の現経営者の不慮の事故や天災等に対し事業を継続していく事業継続計画(BCP)も学びます。	公認会計士・税理士 島村 周作
15 人がやる気になる会社は必ず伸びる! 人事評価制度導入セミナー	12月	12月6日(火)、12月13日(火) 2日間コース/9:30~16:30	経営者・人事担当等	20名	¥3,500	11月26日(土)	健全な成長を続ける会社の経営者は、人に興味を持ちます。会社で働く社員は人です。そして人は成長するものです。それが大きな利益に繋がります。だから、社員の成長を応援し促す仕組みを作りましょう!	三原社会保険労務士 所長 三原 義晃
16 財務力強化講座!財務分析と管理会計の基本	1月	1月12日(木)、1月19日(木) 2日間コース/9:30~16:30	財務担当者	20名	¥3,500	1月4日(水)	経営的な視点で、ビジネスを管理できる人材が必要になっています。決算書が読めること、会社の経営状況がわかることに加えて、管理会計の基本を理解し、マネジメントに活用することは、経営者や管理部門の担当者にとって必須の知識・スキルといえます。	公認会計士長谷川将嗣事務所 所長 長谷川 将嗣
17 販売戦略のためのホームページ作成 ～PC・タブレット・スマホ版～	2月	2月1日(水)、2月8日(水) 2日間コース/9:30~16:30	経営者・広報担当者等	20名	¥3,500	1月22日(日)	様々なコンテンツが登場し、効果的なWEB活用方法が分からない、または色々なコンテンツを駆使してはいるが、あまり効果が上がっていない。一度、WEBの基本に戻りホームページの作成・更新を行い、販売促進に活用しましょう。	株式会社 ワードメーカー 代表取締役 狩生 孝之
18 営業管理職強化セミナー	3月	3月2日(木)、3月9日(木) 2日間コース/9:30~16:30	営業管理職者	20名	¥3,500	2月20日(月)	現在の厳しい環境下で、いかに部下を巻き込み、組織(チーム)として動けるかが業績目標達成への重要な要素となります。目標達成はもちろんのこと、情報、ナレッジ、ノウハウの共有化や部下の育成・マネジメント、業務の効率化、人事評価等、営業管理者の業務は多岐に亘ります。基本的かつ普遍的な営業マネジメントスキルを学びます。	本郷経営研究所 代表 本郷 誠 中小企業診断士
19 製造業における原価計算セミナー ～食品加工業、金型加工業を中心として～		3月7日(火) 1日間コース/9:30~16:30	経営者から一般社員	20名	¥2,000	2月25日(土)	食品加工業、金型加工業を中心として製造業におけるコスト・利益の構造や原価計算の基礎を事例を交えながら学び、競争力を高めるとともに収益性の改善向上も同時に目指します。	坂本中小企業診断士事務所 所長・工学博士 坂本 博行

※1) 熊本市中小企業研修は、熊本市内の中小企業にお勤めの方を対象とした研修です。  
 ※2) 研修内容につきましては、変更する場合があります。  
 研修内容の変更により受講料を改定することもありますので、あらかじめご了承ください。  
 また、各講座の申し込みが締切日前に定員に達した場合、受講頂けない場合がありますので、ご了承ください。  
 ※3) 各講座の詳しいカリキュラムにつきましては、その都度ご案内申し上げます。  
 ※4) 各講座の研修のご案内兼お申込書は、各講座のお申込締切日の1ヶ月前までに送付致します。

研修スケジュールは、くまもと森都心プラザの  
ホームページからもご覧いただけます。

くまもと森都心プラザ 研修 検索  
<http://stsplaza.jp/business/training/>



くまもと森都心プラザビジネス支援センター  
 メールマガジン登録受付中!!  
 メールマガジン登録ページへアクセス >>>  
<http://stsplaza.jp/mailmagazine/mm-entry.php>  
 〇 ビジネス支援情報メールマガジンにチェックして登録ください。

