

未来企画 PRESENTS

# ナレッジセミナー

Knowledge Seminar

株式会社 未来企画

http://www.miraikikaku.jp/

〒461-0001 名古屋市東区泉1-9-22 名古屋BXビル7F

0120-696-119

講師

人材サポート事業部/部長

大澤 幾楊

アメリカのサブプライム問題から始まり、原油の高騰や大手証券会社の破綻など、経済不況の波が日本にも多大な影響を及ぼしている昨今。そんな危機的状況乗り越え更なる発展を遂げる為に、経営者並びに経営幹部の皆様方が最も意識しなければならないことが「人材育成」です。「量より質」が求められる時代だからこそ従業員の教育に力を入れることで業績は必ず上がります。私たちが主催する「ナレッジセミナー」は従業員との接し方や人材育成に関するマネジメント法などを無料で提供しております。1講義2時間程度で行う為、この時間で人材育成に関する指導法を全て身につけることはできません。しかし新たな気づきや、講義内容の重要性は十分ご理解して頂けると思います。まずは無料セミナーにご参加頂き、御社の人材育成システムと照らし合わせてみてはどうでしょうか。お客様の貴重な時間、決して無駄には致しません。

## ～2009年 ナレッジセミナー 下半期計画～

第7講 7月14日(火)

メンタルヘルス

ストレスのメカニズムを知り、その早期発見法と対処の仕方までをお話します。

第8講 8月25日(火)

管理職の為のマナー講座

マナーの悪い職場は上司のマナーが悪いから？  
本当は聞けなかったマナーの悩みをスッキリ解消致します。

第9講 9月15日(火)

コーチングのススメ

メンバー1人1人が持っている本来の能力を引き出す、今最も注目されるマネジメント法です。

第10講 10月20日(火)

接客マナーで売上倍増

顧客満足には欠かせない接客マナーの強化。そのポイントと重要性をお話しします。

第11講 11月17日(火)

面接のコツと成功する採用

面接時のポイントから、入社後すぐに気をつけたいフォローの仕方をお教えします。

第12講 12月8日(火)

売れる営業の作り方

モテる「営業」にはある共通項があります。多くの売れる営業パーソンの実践テクニックを公開します。

●時間 / 15:00～17:00

●定員 / 15名限定

●会場 / (株)未来企画セミナールーム

●参加費 / 無料

●交通 / 地下鉄「高岳」駅より徒歩5分

## 未来企画PRESENTS！ナレッジセミナー お申込書

お申込日 年 月 日

■御社名		■会社住所 〒			
		■TEL/		■FAX/	
■希望受講セミナー					
第7講 7月14日(火)	第8講 8月25日(火)	第9講 9月15日(火)	第10講 10月20日(火)	第11講 11月17日(火)	第12講 12月8日(火)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■受講希望者					
役職/	役職/	役職/			
氏名/	氏名/	氏名/			

送信停止の場合は、□にチェックしてFAX番号をご記入下さい。→□停止希望 (FAX: )

【個人情報の取扱いについて】～下記の内容にご同意の上、お申し込み下さい。～

※当セミナーにご参加されるお客様から頂きました個人情報は、今後弊社の研修内容・各種情報のご案内に利用させて頂くことがあります。  
※お客様から頂きました個人情報に関しましては、修正・利用停止・削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接連絡頂くことにより、適宜、ご要望に応じた対応をさせていただきます。

返信FAX番号 ▶ 052-955-8180

※番号の掛け間違いにはくれぐれもご注意下さいませ