



2020年4月入社 新入社員研修 受講者募集のお知らせ

「新社会人のための基礎トレーニング」

「期待の新人」だったはずが、職場になじまない・配属先で評価が低い・本人の意欲も低下し、辞めてしまうといった状況はありませんか？「期待通り」の新入社員にしていくためには、最初に受講する入社時の研修が非常に大切です。

“辞めない”新人研修とは？

複数の企業の新入社員の方々が参加するオープンスタイルの新入社員研修では、ビジネスマナーやビジネススキルを中心にした研修がほとんどですが、そこで学んだことが実際のところ職場でどれだけ本人の役に立っているでしょうか。

当研修では、新入社員が入社後すぐに必要となる基本＝〈型〉にフォーカスして繰り返しトレーニングし「できる」状態を目指します。「できる」ことが周囲からの評価を高め、新入社員本人のモチベーションの高さを維持することにつながり、良い循環を生み出します。

まず〈型〉を实践
繰り返して習得する



返事・挨拶・立ち居振る舞いなどの基本を受講中を通して徹底。「わかった」では終わらせません。「できる」状態を目指します。

ビジネススキルを学ぶときも
〈型〉を意識



スキルが高くても「体・心」とのバランスが悪ければ活かす機会も得られません。3つのバランスの重要性を伝えます。

新入社員の
モチベーションを高める



社会人としての姿勢や心構え、なぜ基本が大切なのかしっかりと腹落ちさせることで、それぞれの行動に意味を持たせます。

研修を終えた新入社員の顔が “やる気”と“自信”にあふれた「社会人の顔」 になります

2020年4月入社対象 新社会人のための基礎トレーニング 募集要項

※ 2020年4月時点で入社半年未満の方の受講も歓迎いたします（ご年齢の制限はありませんが、若手社員のイメージです）

開催日時

大阪 2020年3月30日(月) エルおおさか 本館10階 研修室5

- 会場受付 : 午前9時～
- 研修開始 : 午前9時30分
- 研修終了 : 午後6時



講師： 今 恒 男

体・技・心トレーナー

株式会社パーソナルビジョン研究所
取締役副社長
キャリア開発事業部長

● 主な研修プログラム

1	私わが社に入社を決めた理由	発表（自己紹介）
2	基本の大切さを理解する	講義形式
3	社会人としての心構え・コミュニケーション	講義形式 / 実習形式
4	ビジネスマナー基礎トレーニング	講義形式 / 実習形式
5	成果にこだわる仕事の取り組み方	講義形式 / 実習形式
6	グループワーク（仕事の実践 編）	グループワーク / ディスカッション
7	入社3ヵ月後の行動計画書作成	個人演習
8	決意表明 「入社に向けた決意」	個人演習 / 発表

受講料 ※いずれも税別

新社会人のための基礎トレーニング 3/30 (月)

① 新入社員研修 20,000円

【オプション企画】

6月下旬
～7月上旬実施予定

確かな成果をあげるための
② フォローアップ研修 15,000円

翌年2月下旬
～3月上旬実施予定

先輩となる準備を整えるための
③ 先輩社員化研修 25,000円

②③の内容について詳細はお問い合わせください。

〈早期お申込み特典〉

合計35,000円のところ
セット受講で
①+② 30,000円

合計60,000円のところ
セット受講で
①+②+③ 48,000円
セット受講価格を見直しました

※ ①新入社員研修開催後のお申し出の場合は、個別の申込扱いとなります

受講ご希望の場合は、同封の申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXまたはEメールにてお申し込みください

人材総合コンサルティングオフィス

株式会社パーソナルビジョン研究所 神戸オフィス/〒658-0051 神戸市東灘区住吉本町1-5-11石本ビル2F

TEL 078-856-2799 FAX 078-856-2769

http://www.pvi.jp



新社会人のための基礎トレーニングの全体イメージ



① 新入社員研修



② フォローアップ研修

〈主なテーマ〉

- ・新入社員研修の復習
- ・入社後の自分を振り返る
- ・仕事の成果をあげるために
- ・行動計画書作成



③ 先輩社員化研修

〈主なテーマ〉

- ・行動計画書の結果検証
- ・周りとの関係を点検する
- ・成果を手練り寄せる方法
- ・先輩の目標にされる先輩に

新しい環境や
役割への戸惑い

慣れと実力の
ギャップを実感

少しずつ手応えを得ながら
成果をあげるための武器を身に付ける

新入社員を卒業する
ための最終段階

入社
直前



入社
約3か月後



入社
約10か月後

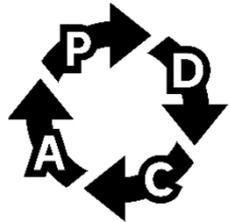


2年目
スタート

仮説・検証の習慣を身に付ける

PDCAサイクルは、いわばビジネスパーソンにとっての「い」として入社早々に学ぶことが多いようです。しかしせっかく身に付けた武器を使いこなせている新入社員はさほど多くないにも感じます。なぜでしょうか？

実のところ、「頭では分かった」だけで終わるからではないでしょうか。当研修では毎回「行動計画書」を作成し、絵に描いた餅で終わらせないよう、上司や人事担当者の方々とも内容を共有してもらうようにしています。さらに次の研修時にはその達成度や取り組みについて検証し、次に生かすようにしてもらっています。実際に自分自身でPDCAを回してみることによって「そうだったのか！」と腹落ちするから繰り返し実行し、習慣化されていくのです。



先輩になるまで使える新社会人のための指南書



スタートアップ編



ステップアップ編

当研修では新社会人として必要となる内容をまとめたテキスト2冊を受講時に配布、ワークブックとして直接書き込みながら使っていただいています。「スタートアップ編」は社会人の基本として身に付けておくべき内容、「ステップアップ編」は実際に職場で実践していくべき内容となっています。

このテキストを入社後も使うことによって、知識だけにとどまることなく、行動やスキルの向上を図り、「期待外れ」と言わせない若手社員へと成長を遂げていただくための指南書です。

※ テキスト代 (2冊・各3,000円) は受講費用に含まれています

はじめの一步の踏み出し方

掲げた目標と実現するための計画がとても素晴らしくても、内容に具体性が欠けていれば結局何をどのようにすればよいか自分自身でも分からず、前に進まないことはよくあります。特に何から始めればよいか具体的なになっていなければ、一歩目が踏み出せず何もできなくなってしまいます。

当研修では終了後、次に向けてアクションを起こしてもらうために最初の行動となる「はじめの第一歩」を確実に踏み出してもらうため、まず「何を」「どのように」するのかを決めてお帰りいただくようにしています。すべての計画が鮮明に描けていなかったとしても、一歩目を踏み出せば二歩目の踏み出し方も見えてきますが、一歩目を踏み出さないままでは二歩目を踏み出すことは絶対にできません。



過去に受講された企業様の感想 (抜粋)

研修だけのお付き合いでなく、研修後も様々な相談に乗ってもらっており、実はとても助かっています。

毎年定期的実施されているので、当社の育成体系やスケジュールに組み入れ、毎年活用しています。

以前に自分自身も受けた講師なので、安心して新入社員を送り出しています。

研修のたびに新たな気付きがあるようで、受講後はいつもイキイキと仕事に取り組み、成長してくれています。

挨拶が元気よく大きな声になり、新入社員が社内の雰囲気も変えてくれました！

入社直前の受講なので、入社式での辞令交付も大きな声の返事があり式が引き締まる。当然、先輩の刺激にもなる。

入社後すぐの退職がなくなり、定着するようになった。

任せきりの研修ではなく、こちら側がすべき役割があることで、こちらも若手育成を頑張ろうという気になった。

毎年受講してもらっていると、先輩は先輩に注目するので、先輩が手本を示そうと張り切ってくれています！

個別の研修ではないのに、採用活動や配属後のイメージまで分かってもらえる新人研修は他にないと思う。

1年目の最後の先輩社員化研修、ちゃんと2年目にさせることの大切さも分かり、同時に期待外れがいなくなりました。

毎回研修後に御礼を言いに来るようになった。(責任感やコスト意識も持ってくれるようになりました)

参加申込書

“辞めない”新入社員研修

①新社会人のための基礎トレーニング

受講料：①20,000円(税別)、①+②セット30,000円(税別)、①+②+③セット48,000円(税別)

【オプション企画
お申込み欄】

受講希望者	申込No.	氏名	性別	年齢	最終学歴	職種・配属予定部署等	②	③
	1	[フリガナ]	男・女	歳	大学院・大学 短大・専門 高校			
	2	[フリガナ]	男・女	歳	大学院・大学 短大・専門 高校			
	3	[フリガナ]	男・女	歳	大学院・大学 短大・専門 高校			
	4	[フリガナ]	男・女	歳	大学院・大学 短大・専門 高校			

オプションについては別紙をご参照の上、ご希望欄に○を記入してください。↑

※ ①新入社員研修開催後のお申し出の場合は、個別の申込扱い（割引適用外）となりますのでご注意ください

注) 受講料につきましては、受講後（実施後）にご請求書をお送りいたします

ご記入者様

会社名・団体名			
ご担当者様氏名	部署・役職名		
ご連絡先	[電話番号]	[Eメール]	
<通信欄>			

株式会社パーソナルヴィジョン研究所 宛

▪ FAX ⇒ 078-856-2769

▪ E Mail ⇒ info@pvi.jp

※ 左記FAX番号へこの申込用紙をお送りください（送付状不要）

※ 受講申込書のデータを添付し、左記アドレス宛に送信してください