

トレセン名古屋 定額制トレーニング概要

2017.1～



次代のリーダーを育成するトレーニングセンター

リーダーが育つことで経営ビジョンが浸透し、組織チームのモチベーションがあがる。企業やチーム、はたまた家庭という様々なコミュニティ、集団の中、浮沈の鍵を握る、リーダーに必要なスキルとマインドを学び、**励ましのコミュニケーション・サーバントリーダーシップ**を中心とした**会員登録制・月額会費制**のトレーニングシステムです。

ポジティブシンキングとロジカルシンキングをバランスよく鍛える

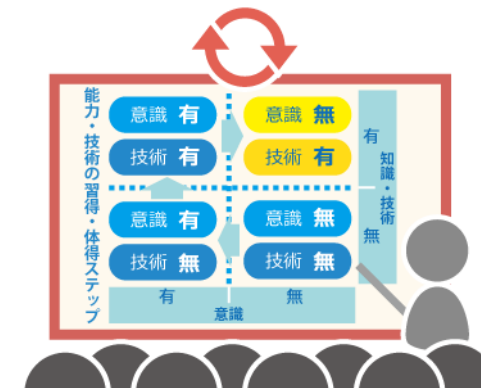
基本となる、アクティブ・コミュニケーション・ベーシックは「アクティブ・シンキング」をベースにした、ポジティブでロジカルなコミュニケーションと、それを実現するポジティブでロジカルな思考を身に付けるためのカリキュラムです。



知識を能力に高める反復トレーニング

「教育」とは「教え」「育む」こと。

「学習」とは「学び (=マネび)」「なれる (=慣れる)」が語源とされています。各カリキュラムで反復練習を取り入れるとともに、定額会員制により、同一の講座を何度も受けることができ、習得・体得ができるまで受講できます。また、さらに、反復による習得を促進する「トレーニング道場」、さらに高いレベルのスキルを習得する「上級スキル特別講座」も準備しています。



トレセン名古屋のカリキュラムはサーバントコミュニケーションという概念に基づいています

サーバントコミュニケーション

励ましの
コミュニケーション

励ましの言葉が、人を動かす
励ましのコミュニケーションが人を動かす
励ますことができるコミュニケーションの
習得が「コミュニケーション力」向上の
重要要素の習得につながる
(「サーバントリーダー」という概念に基づいた育成手法)

励ましのコミュニケーションが定着すると・・・

- 励ましによって部下を育成。部下の力を引き出す。
- 職場がポジティブな言葉で満たされる。
- 明るく活気のある職場となる。
- お客さまへもポジティブが伝播して、より良い関係を構築できる。



こんな方におすすめ

- 組織の雰囲気をよくしたい
- 相手のやる気を引き出したい
- リーダーとして、伝える力をつけたい
- 部下が自分の言うことを理解してくれなくて困っている
- コミュニケーションについて学んでみたい
- 部下やスタッフに共に成長してほしいと願っている

こんな場面で励ましの言葉アクティブスピーチはおすすめ

- 目の前の不満や不安によって行動にブレーキをかけている人へ。
- 難しい課題に挑戦しようとしている人へ。
- 能力は十分なのに、やる気が出ない人へ。
- 社長や組織の目指しているビジョンを明確に伝えるメッセージとして。
- 研修等で学んだことを行動に変えるための励ましのメッセージとして。
- 会議・ミーティングで意見を活発に引き出すためのきっかけとして。
- 報告・連絡・相談の頻度が増えます。また、やり方が上達します。

こんな組織に有効な研修です

チームビジネスを展開

リーダーの育成・輩出が必須

社内で育成を強化したい

前向き思考を身に着けたい

特に効果の高い業種・業界(実績を含む)

店舗展開をするサービス業/接客・学習指導などのサービスを提供する事業

- IT業界
- 学習塾
- 託児施設
- 建設業界
- 飲食業界
- 医療施設
- 整体、マッサージ
- ホテル関係
- 学校関係
- SHOP展開事業
- スポーツクラブ
- サービス業全般

.....etc.

登録メンバー数	会費単価	受講費用
01～10名様まで	5,000円／人（税別）	5,000円×登録人数＝月額会費
11～20名様まで	4,500円／人（税別）	4,500円×登録人数＝月額会費

講座一覧

アクティブスピーチ基本講座編①②③

ポジティブシンキング講座①②

パラダイムシフト講座①②

信頼を作る傾聴力講座①②

人を育てる質問力講座①②

上手なほめ方・叱り方講座①②

ビジネスマナー

チームビルディングに活かす部下の能力分析講座①②

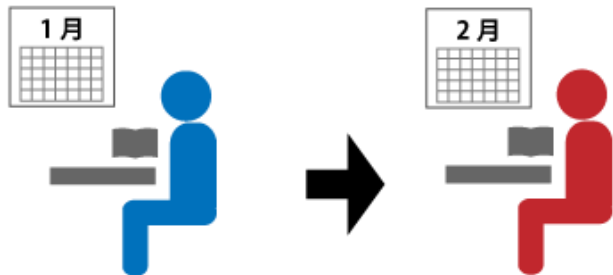
魅せるプレゼンテーション

アンガーマネジメント①②③

夢を叶えるビジョン作成講座

目標達成のためのアフターセッション講座

全22講座がご自身の課題とご自身のスケジュールでお選びいただけます。



登録人数内であれば、**月毎に受講者の変更が可能です**
 登録メンバーが繁忙期などでトレーニング継続が難しい場合
 など、効率よく様々なメンバーをトレーニングできます。

A社事例: 1枠5,000円/月 × 12ヶ月 = 60,000円/年 (例えば月額5,000円で計4名が受講)

7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
Aさん			Bさん			Cさん		Bさん	Dさん		

B社事例: 5枠25,000円/月 × 12ヶ月 = 300,000円/年 (例えば月額25,000円で2事業部計10名が受講)

7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
A事業部5名						B事業部5名					

C社事例: 1枠5,000円/月 × 12ヶ月 = 60,000円/年 (例えば月額5,000円で計12名が受講)

7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
Aさん	Bさん	Cさん	Dさん	Eさん	Fさん	Gさん	Hさん	Iさん	Jさん	Kさん	Lさん

アクティブスピーチ基本講座

- ①アクティブスピーチ基本講座＜シナリオ編＞
- ②アクティブスピーチ基本講座＜パラダイムシフト編＞
- ③アクティブスピーチ基本講座＜行動指針とキーワード編＞

特徴

アクティブスピーチとは、スポーツの現場で生まれた相手に成功のイメージを持たせ、積極的に行動を起こさせる短くてわかりやすい、究極のショートスピーチです。

相手を本気で励ます事でやる気を引き出し、モチベーションを向上させる、関わる全ての人を勇気づける励ましのコミュニケーションスキルを身につける講座です。

個人からチームビルディングまでのマネジメントを可能にするスピーチスキルをお伝えします。

効果

- ・スピーチ力が向上します。
- ・コミュニケーション能力全体が向上します。
- ・ご自身に勇気が湧きます。

プログラム

1.【シナリオの法則】

- ・アクティブスピーチ事例
- ・シナリオを真似てみよう

2.【パラダイムシフト】

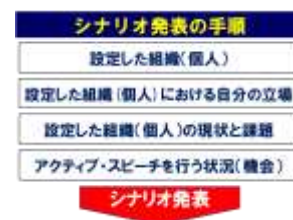
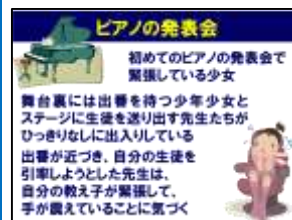
- ・自信のシナリオ整理
- ・アクティブスピーチを作ってみよう！

3.【行動指針とキーワード】

- ・行動指針とキーワード
- ・キーワードの定義と解釈

4. アクティブスピーチ発表

- ・自信のスピーチを完成&発表



ポジティブシンキング講座

- ①ポジティブシンキング講座＜夢・目標を実現する思考編＞
- ②ポジティブシンキング講座＜コミュニケーションを高める編＞

特徴

誰にとっても物事をネガティブに捉えるより、前向きにポジティブに捉えた方がいいという事は誰しもが感じる事だと思います。とはいえ、どのようにしたらポジティブな思考が身につくか、教えてくれる場は少ないかもしれません。

この講座ではありのままの自分を「なんて俺はだめなんだ」と卑下するのではなく「そんな自分も自分なんだ」と受容する力と、物事を前向きに解釈する思考習慣・言葉の持つ力、イメージを脳科学・潜在意識の観点から使い方、習慣化する方法を学びます。

効果

- ・自分の言葉を変える事で思考習慣・行動習慣が変わります。
- ・他人から支配れる消極的な生き方から自分だけでなく他人にも影響をあたえる積極的な生き方が身に付きます。
- ・潜在意識の力を知る事で相手に対する言葉がけの言葉、自分へのセルフトークが変わります。

プログラム

1. 潜在意識のメカニズム
 - ・潜在意識とは
 - ・自動成功メカニズムとは
2. 自分の夢や目標を達成する
 - ・言葉の使い方を変える
 - ・ネガポジ変換
3. 問題解決に前向きに取り組む
 - ・対人関係自己診断
 - ・口癖に気づく
4. 自分自身の限界の壁を破る
 - ・リフレーミング
 - ・ワクワク探し



リフレーミング-3

怒りっぽい!

リフレーミング

自分に正直、感受性が豊か
情熱的な、率直な

自分の口ぐせ

日常生活の中で自分が自分に対してよく言っている言葉をあげてください

どういう状況で使っていますか？

その言葉を使っている自分は、どんな自分ですか？

どんな言葉に変えたいですか？

信頼を作る傾聴力講座

①入門！信頼を作る傾聴力講座＜傾聴力と阻害要因編＞

②実践！信頼を作る傾聴力講座＜思いを引き出す傾聴のスキル編＞

特徴

コミュニケーションの主導権は聴く側にあります。

コミュニケーション上手は聴き上手、相手が話をしやすい環境を作るにはどうすればいいか、その環境構築の手法を学びます。

よく報連相ができないという上司の嘆きを聴く事がありますが、報連相の真の意味は報告・連絡・相談をしやすい環境を作る事が目的です、その環境構築をいかにするか・・・

コミュニケーションの阻害要因、自信の傾聴傾向、相手の思いを引き出す傾聴スキルを学び、ワークなどを通じて体感していただきます。

効果

・相手が話をしやすい傾聴の環境が作れます。

・ご自身の傾聴傾向を知ることができます。

・相手の思いを引き出す傾聴スキルが身につきます。

プログラム

1. 傾聴力とは

- ・傾聴の重要性
- ・傾聴メリット

2. 傾聴の阻害要因

- ・傾聴の悪い癖
- ・対人関係と自分の性格の影響

3. 傾聴の環境作り

- ・会話の主導権は聴く側にある
- ・相手が話をしやすくなる会話のリード法

4. 傾聴モードの高め方

- ・リフレイン
- ・フィードバック型傾聴法

傾聴の阻害要因②
男脳と女脳の構造の違い



男脳
O 相手の話を聞きながら、同時に自分の話を整理し、論理的に話すことが可能。
X 相手の話の途中に話題の中心を奪うと、相手の話が聞けなくなる。

女脳
O 相手の話を聞きながら、同時に相手のことを考えることが可能。
X 相手の話を論理的にまとめたり、ポイントを押さえることは不向き。

傾聴の悪い癖(リスニング・スタイル)

- I型：自己陶酔傾向
- II型：注意力散漫傾向
- III型：ごますり傾向
- IV型：でしゃばり傾向
- V型：喧嘩喧嘩過剰傾向

フィードバック型傾聴法



とりあえずメールで返事の打診してみようかしら...

そうだね、まだ公開になったばかりだし、経費という手もあるね

相手は自分で結論を引き出す

自分の考えが正しかり、確認して良かったと思う

人を育てる質問力講座

- ①入門！人を育てる質問力講座＜コミュニケーションと質問力＞
- ②実践！人を育てる質問力講座＜質問の目的と効果編＞

特徴

人は質問により情報を収集・分析・蓄積をしています。
その質問から仮説を立て、様々な判断や決断をしています。
質問する事で相手から本音を引き出し、信頼関係を築き、自主性を引き出す事がコミュニケーションを促進する上でも重要です、
だからこそ質問の仕方を間違えてしまうとミスコミュニケーションの原因にもなってしまいます。
質問の目的と効果を意識する事で、上司・部下との関係だけでなく、顧客との信頼関係、強いては営業スキル向上にもつながるノウハウをお伝えします。

効果

- ・相手との信頼関係を築く質問スキルが身につきます。
- ・同僚・顧客などから本音を引き出すヒアリング能力が身につきます。
- ・相手の思いを引き出すコーチング手法が身につきます。

プログラム

1. コミュニケーションにおける質問の役割

- ・伝達・社交・鑑賞・共感・思考
- ・コーチング的な活用

2. 質問のメカニズム

- ・聴き上手は質問上手
- ・質問上手は「5W1H」の魔術師

3. 質問の目的と効果

- ・傾聴力を高める
- ・理解力を高める

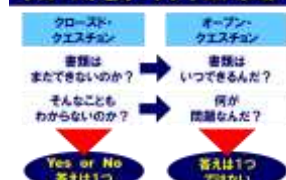
4. 思考力を高める効果的な質問

- ・オープンクエスチョン
- ・クローズドクエスチョン

相手の思考や行動を整理する5W1H

When	いつ？
Where	どこで？
Who	誰が？ 誰に？
What	何を？
Why	なぜ？
How	どのように？

クローズドとオープンクエスチョン



上手なほめ方・叱り方講座

①上手なほめ方・叱り方講座＜成長を促すほめ方編＞

②上手なほめ方・叱り方講座＜成長を促す叱り方編＞

特徴

ドリームサポーターとは、自分の子供や関わっている選手、友達、同僚、家族など夢の実現や目標達成を心から応援する人や組織の事です。しかし誰もが関わる人をサポートしているつもりが無意識に逆のドリームキラーになってしまう事があります。

この講座では、ほめておだてる、叱ってやる気をださせるのではなく、相手が自発的に自ら考え、喜びの元に行動できるような「ほめ方」「叱り方」をお伝えします。

効果

・相手に成長の・改善の気づき機会を与える事ができます。

・自分の感情をぶつける、怒るという行いがなくなります。

・人材育成をする事の楽しさを見出すことができます。

プログラム

1. ほめる事で成長を促す

- ・教育の科学と心理学
- ・ドリームサポーターとドリームキラー

2. 上手なほめ方でやる気を引き出す

- ・I messageとyou message
- ・対人関係と自分の性格の影響

3. 叱るとは

- ・怒ると叱るの違いとは
- ・共感を得る気づかせ方

4. 上手な叱り方で成長を促す

- ・WHY⇒HOW、WHATへ
- ・人格ではなく姿勢を叱る

多くの指導者・上司・親の勘違い

ほめて育てる × 甘やかす

厳しく育てる × 怒る・怒鳴る

ほめて育てる = 厳しく育てる
にするためには・・・

「You message」を「I message」に変換

良く頑張ったな！

君が頑張ってくれて(私は)嬉しいよ

君が頑張ってくれるから(私は)助かるよ

君の頑張りに(私は)いつも感心しているよ

I messageにすると、ほめるだけではなく相手への愛情や尊敬が伝わり、信頼関係が強くなる。

「怒る」と「叱る」の違い

自分自身の定義を明確にする

× 怒る =
相手に自分の感情をぶつける

○ 叱る =
相手に成長・改善の
気づき・機会を与える

チームビルディングに活かす部下の能力分析講座

①チームビルディングに活かす部下の能力分析講座<コミュニケーションのタイプを知る①編>

②チームビルディングに活かす部下の能力分析講座<コミュニケーションのタイプを知る②編>

特徴

コミュニケーションをとる上で「なんでわかってくれない」「どうしても伝わらない」という感情からミスコミュニケーションは発生します。

DNA×環境×習慣、様々な要素で解釈は変わってきます。

相手を知るにはまずは自分を知る事から。

それぞれの立場を理解し認め特性を活かしていく為に人それぞれのタイプを確認し、相手の強みを尊重し自分の強みを活かす手法をお伝えします。

効果

- ・ご自身のコミュニケーションタイプを知る事で、自分の強みを知ることができます。
- ・自分と他者の違いを知る事で、よりよい職場環境構築の課題が見つかります。
- ・タイプの違いを知る事で仕事へのアプローチ方法にも影響します。

プログラム

1. 自分と人の捉え方について

- ・相手を知るには、まず自分を知ろう
- ・4つの甘えの感情

2. コミュニケーションのタイプについて

- ・4つのタイプ
- ・状況確認、原因追及、解決策提示

3. タイプの違いによる仕事の取り組み方について

- ・視覚系・聴覚系・言語感覚系・触覚系
- ・ポジショングラフ

自分と他者の違いを知る事について

タイプの違いによる仕事の取り組み方について

ポジショングラフ

アンガーマネジメント講座

- ①アンガーマネジメント講座＜衝動のコントロール編＞
- ②アンガーマネジメント講座＜思考のコントロール編＞
- ③アンガーマネジメント講座＜行動のコントロール編＞

特徴

人は感情の生き物とも言われます。感情、そして特に強い感情である怒りに人の意思決定、行動は大きく左右されます。

怒りに正しく対処できなければ、組織内で不要な軋轢、衝突を引き起こし、大きく生産性を下げます。

体罰問題やパワハラ、怒りをどう表現していいかわからず上手く叱れない等、怒りの感情に関わる問題は私たちの周りに満ちあふれています。アンガーマネジメントを通じ、自分自身の中の「目的・優先順位・方法」を考え直すスキルをお伝えします。

効果

・「目的・優先順位・方法」を考え直す機会になります。

・怒る必要がない物に怒る必要がなくなります。

・解決思考が身につきます。

プログラム

1. 1つ目の暗号【6秒】

- ・問題となる4つの怒り
- ・イライラ怒りの温度をはかる

2. 2つ目の暗号【べき】

- ・自分のべきと他人のべき
- ・怒る理由

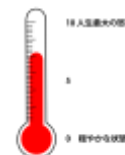
3. 3つ目の暗号【思い込みのわかれ道】

- ・アンガールグ
- ・ブレイクパターン

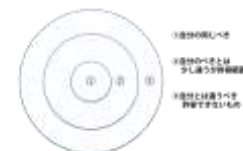
4. ゴールを決める

- ・ソリューションフォーカスアプローチ
- ・今すぐできる事

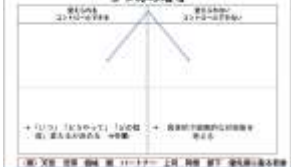
イライラ、怒りの温度をはかる



べきの境界線
2つめの暗号



思い込みのわかれ道
3つめの暗号



魅せるプレゼンテーション講座

①魅せるプレゼンテーション講座＜基本ルールとテクニック編＞

特徴

プレゼンテーションの目的は単に資料を説明する事ではなく、相手にアクションを起こさせる事です。

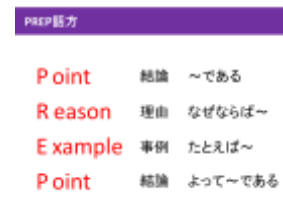
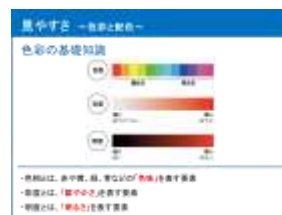
プレゼンテーションの場ではスライドを見てもらいながら、ダイレクトに相手とのコミュニケーションをとる事ができます。「伝えるコミュニケーション」と言えるプレゼンスキルを、プレゼン資料作成時の注意点と、プレゼンターとしての発表の際の注意点の両面から、ワークを交えて実践的にお伝えします。

効果

- ・プレゼン資料作成時の基本的なルールやテクニックを習得できます。
- ・伝え方・シナリオの組み方の基本を体得できます。
- ・視覚の重要性を認識する事ができます。

プログラム

1. **プレゼン資料作成時の注意点**
 - ・伝えるコミュニケーションとは
 - ・視覚の重要性
2. **基本的なルールやテクニック①**
 - ・「読みやすさ」「見やすさ」「カッコよさ」
 - ・書体の選び方
3. **基本的なルールやテクニック②**
 - ・「揃える」「見やすさ」「カッコよさ」
 - ・「グループ化」「余白」「ジャンプ率」
4. **プレゼン発表の際の注意点**
 - ・PREP話法
 - ・アイコンタクト・オーバーアクション



夢を叶えるビジョン作成講座

①夢を叶えるビジョン作成講座<実現したい未来の姿を描く編>

特徴

ビジョンとは、自分の実現したい未来の姿です。

ビジョンがないという事は、真っ暗闇の中を進みなさいと言っているようなものです。ビジョンがある事で、どちらの方向に行くのか、行きたい先には何があるのかを指し示す事ができます。

そしてビジョンを構成する上で重要な「目的」「価値観」「未来イメージ」をワークにて再認識し、目的と目標を明確にする事で、今自分がやるべき事のアクションプランを作成いたします。

効果

・自身の価値観を明確にする事で実現したい未来の姿を描く事ができます。

・目的・目標を明確にし、今必要なアクションプランを作成する事ができます。

・モチベーションの源泉を再確認する事ができます。

プログラム

1. ビジョンとは

- ・ビジョンの役割とは
- ・よいビジョンとは

2. 自分の価値観・目的

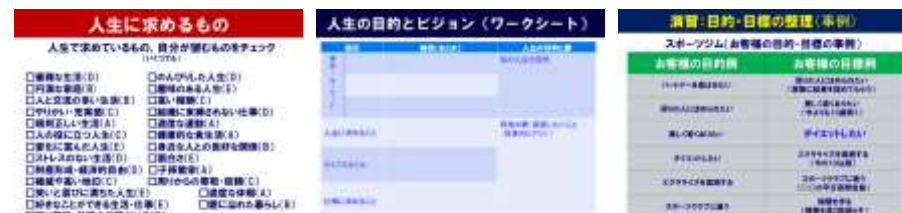
- ・自分の価値観ワーク
- ・人生の目的とビジョン作成

3. 目的と目標

- ・目標を達成するためのコツ
- ・目的/目標の整理

4. 未来イメージ

- ・今日から動けるワンアクション作成
- ・ビジュアライゼーション



目標達成のためのアファメーション講座

① 目標達成のためのアファメーション講座＜肯定的自己宣言編＞

特徴

アファメーションとは、断言・確言・宣誓・確約といった肯定的自己宣言の事を言います。

自信は、先につけておくべきものであって、過去の実績に比例するものではありません。

何かを達成したいと思う時、それを達成するのにふさわしい「セルフイメージ」を予め持つ事がとても重要です。

なりたい自分のセルフイメージを形成し、行動を起こさせるために有効なツール、そのアファメーションの作り方を学びます。

効果

・自身の目標を具体的・定量的にイメージできるようになります。

・肯定的な自己宣言にする事で、前向きに目標にチャレンジできます。

・習慣化のコツを掴めます。

プログラム

1. アファメーションとは

- ・アファメーション事例
- ・肯定的自己宣言とは

2. 目標達成【SMARTの法則】

- ・適正な目標達成のステップ
- ・目標達成の5W1H

3. アファメーション作成

- ・目標達成の価値
- ・達成のためのアウトライン

4. ビジュアルライゼーション

- ・イメージトレーニングの方法

目標達成の5W1H	アファメーションを書くポイント	目標達成 SMARTの法則
What 何を？ 事	1 すべて肯定文で書く。 (「～しない」といった否定形は使わない。)	Specific 具体的
Why 何故？ 目的1	2 主語はすべて「私」にする。	Measurable 数値的・計測可能
Who 誰のために？ 目的2	3 現在形または現在完了形で書く。 (「私は～である」「私は～をやり続けている」)	Achievable 達成可能
Where 何処？(到達地点) 目標		Realistic 現実的
When 何時？(達成期限) ゴール		Timely (Time Present) 期限が明確
How どうやって？ 手段		

活用事例①：社員の自発的プロジェクト

■テーマ: NO. 2候補(リーダー達)が社内プロジェクトを立ち上げた例

業界: 飲食業

実現したこと: 社員主導で人事評価制度の見直しと店舗オペレーション効率化に着手

店舗が10店舗を超え、社員アルバイト含め150人を超えた企業。リーダー陣が各店舗でのオペレーションレベルの差や味、管理能力の差をひしひしと感じ始めていた。

ビジネス街近くの繁盛店でさえ椅子のささくれが顧客の手に刺さったり、何年も前の古びたポットを顧客のテーブルにじか置き。店長はホスピタリティあふれる素晴らしい接客をするも店舗全体では決して◎を出せるレベルではない。

社長と経営幹部層が相談し、トレセン名古屋の【未来のリーダー育成講座】を受講することに。

対象はリーダー達(店長)。

研修内容は、これからの社会のありかたから会社のビジョンを共有しこれからの会社をどう切り盛りしていくかについて。ビジョン共有の方法に加えて、ポジティブシンキングやパラダイムシフトそしてアウトプットの集大成であるアクティブスピーチの内容もふんだんに盛り込まれていた。

研修終了後、リーダー達はその場で会議を開き「組織が変わるために人事制度を変えたい」と話がまとまり、すぐさま社長に提案をするという状況に。現在はNo. 2主導で人事制度改革に加え、店長が店舗の指導教育に時間を使えるようオペレーションの効率化を進めている。

また【定額制トレーニング】にてメンバーの育成を継続に実施中。

活用事例②：社員が声かけを始めた

■テーマ：リーダー達が社内プロジェクトを立ち上げた例

業界：ITソフトウェア開発企業

実現したこと：励ましカードの実施、ビジョン検討委員会発足、人材開発室の設置

社長が現幹部社員とのビジョン共有に苦しんでいた。若手中心のリーダー候補がビジョン共有講座と【アクティブスピーチ講座】を実施。また社員同士でポジティブな輪を広める取り組みとして「励ましカード」の実施開始。社内での取り組みが活発になり、リーダーを中心に企業理念やビジョンの内容を検討する委員会の設置、実施している。あわせて人材開発室も発足し、コミュニケーショントレーニングを含めた教育カリキュラム作成、講師の育成も行っている。

また【定額制トレーニング】にてメンバーの育成を継続に実施中。

■テーマ：励ましの輪を広めようとする取り組みリーダー

業界：ITソフトウェア開発企業

実現したこと：社内コミュニケーションの活発化

PMが主導で導入したトレセン名古屋【定額制トレーニング】、週に7～8名程度が積極的に参加。アクティブスピーチ講座に積極的に参加し、「キャリアプランに悩む部下の背中を押しあげたい」と意欲的。

現在も継続して積極的に通学中。



45歳 経営者

リーダー層が他のメンバーのモデルとしてふさわしくなってきました。
的確な判断を下し、他のメンバーに指示をし、決断をすることが多くなりました。
権限を譲渡する土壌が出来てきたと感じます。



40歳 サービス業マネージャー

アクティブスピーチを実践するようになって、相手の価値観や状況をしっかりと把握するようになりました。自分自身も前向きになれた気がします。自分が変わることによって、周囲への変化も感じることができました。
また、部下の成功を心より応援し、うれしく思えるようになりました。



22歳 販売員

自分はポジティブなほうだと思っていましたが、随分ネガティブワードを使っていることに気づきました。それからは、ポジティブな言葉を使うことで随分考え方や捉え方が楽になりました。
また先輩や上司、お客様の言葉を、良い解釈で捉える癖ができました。



30歳 ITエンジニア

自分は人間関係が苦手とずっと思っていましたし、そのように周囲からも思われてきましたが、最近、雰囲気が変わったねとよく言われるようになりました。
部下が何を考えているかわからず苦手でしたが、今では先輩として育成する喜びも感じられるようになりました。



27歳 営業・リーダー

営業でもお客様に「質問」をする機会が増え、「コミュニケーション上手は聴き上手・・・聴き上手は質問上手」が身に付き、あるとき気が付いたら、おしつけがましいセールスをしていたときには全くなかった「お客様が自分の意思で商品購入」という自然な流れを生み出すことができるようになった気がします。



35歳 主婦

子育ての中で、子どもへの声かけの仕方や、ほめ方・叱り方にたくさんの気づきをもらいました。
子育ての早い段階で知れてよかったです。
子どもが自発的にイキイキしてきました。
家庭が実践の場になってるので、言葉の力、声かけの方法をトレーニングできて良かったです。

沢山の方から意識変化・行動変化のお声をいただいております！

カウンセラー・アンガーマネジメントシニアファシリテーター

夫婦問題に特化したカウンセラーとして、主に修復に向けて多くのカウンセリングをする中で、問題解決の前には怒りの感情への対策が必要だと感じていた時「アンガーマネジメント」と出会う。

自分の感情と上手につきあうことができるアンガーマネジメントプログラムの提供により、職場や家庭での人間関係が円滑になり、仕事の効率UP、提供するサービスの質が向上すると定評がある。

現在は、プライベートセッションとともに、教育委員会、行政機関、法人、PTA研修会等にて、アンガーマネジメントやコミュニケーションに関する講演会・研修依頼多数。

怒りの感情の専門家として100名を越すイベント、TV出演等実績あり。三重大学卒。

濱崎 明子

はまさき あきこ



市野 範子

いちの のりこ



大学卒業後、約20年間、建築業界にて営業として携わる。

2007年コーチングに出会い、経営者、税理士、薬剤師、教師など幅広いジャンルの方々のサポートを行い、2012年、独立。コミュニケーション研修、リーダー研修においても、建設、介護、服飾、飲食、美容業界などのさまざまな業界において、社員の即戦力者を生み出す研修を実施している。

<特徴>

- ・学んだその場ですぐに使える、実践型コミュニケーションの技術をお伝えします。
- ・相手の性格、タイプに合わせたコミュニケーションの技術をお伝えしています。
- ・心理学チェック表に基づいた性格分析、適職分析を実施し、人材配置、チームビルディングに役立てることができます。

資格：(一財)生涯開発学習財団認定コーチ JCP認定NLPコーチ コミュニケーション心理分析士

ビジネスマナー・コミュニケーション講師

デパートの人事部研修担当であった経験を活かし接客接遇マナーではお客様とのコミュニケーションの大切さを伝えている。自身の子育てに一段落がついた8年前に起業し、合同会社ドゥスタイルを設立。

同時期に子育て応援団体も設立し子育てママの応援をする。

その中では、出産育児などで空白のあるママたちにビジネス、接客接遇マナー講座を開講するとともに、仕事紹介や起業相談などのサポートを続けている。他に事業の1つとしてイベント・講座の企画運営がある。

企業が求めるターゲット層の集客を女性ならではの視点と感覚でイベントや講座を企画運営し、企業だけでなく来場者、参加者からも好評を得ている。

長谷川 小百合

はせがわ さゆり



シニア産業カウンセラー、キャリアコンサルタント、CEAP（国際EAP協会認定EAPコンサルタント）

笑顔で働く人たちを一人でも増やしたいという願いを抱き、メンタルヘルス、キャリア、コミュニケーション、組織開発を専門とする立場から、働く人と組織をサポートしている。企業内相談室や心療内科では、健康な方から健康を崩した方まで幅広くカウンセリングを行い、職場や組織に対しては、人の元気を削いでしまう要因の解決やより良い職場づくりのコンサルテーションに日々奮闘中。研修では、体験学習を盛り込んで、楽しみながら気付きを促すプログラムを得意としている。つい出てしまう名古屋弁と見た目とのギャップが、おもしろいとの評判も得ている。

木下 芳美
きのした よしみ



鳥居 高志
とりい たかし



株式会社トレセン名古屋
取締役社長・エグゼクティブトレーナー
日本体育協会公認スポーツリーダー

励ましの言葉【アクティブスピーチ】を中心としてコミュニケーショントレーニング・PCCの講師として、企業の教育や研修を展開。

アイガグループの子会社トレセン名古屋の立上げの責任者として携わる。

企業研修・高校や大学などスポーツチーム向けにモチベーションアップの為の各種講座を展開。

企業や学生などに激励事業を通じて「生きがいのある世の中」に貢献できるように各種講座を実施。

励ましのコミュニケーションを通じて受講者より勇気をもたらした、モチベーションが向上したとの評価を得ている。

トレセン名古屋の研修は・・・

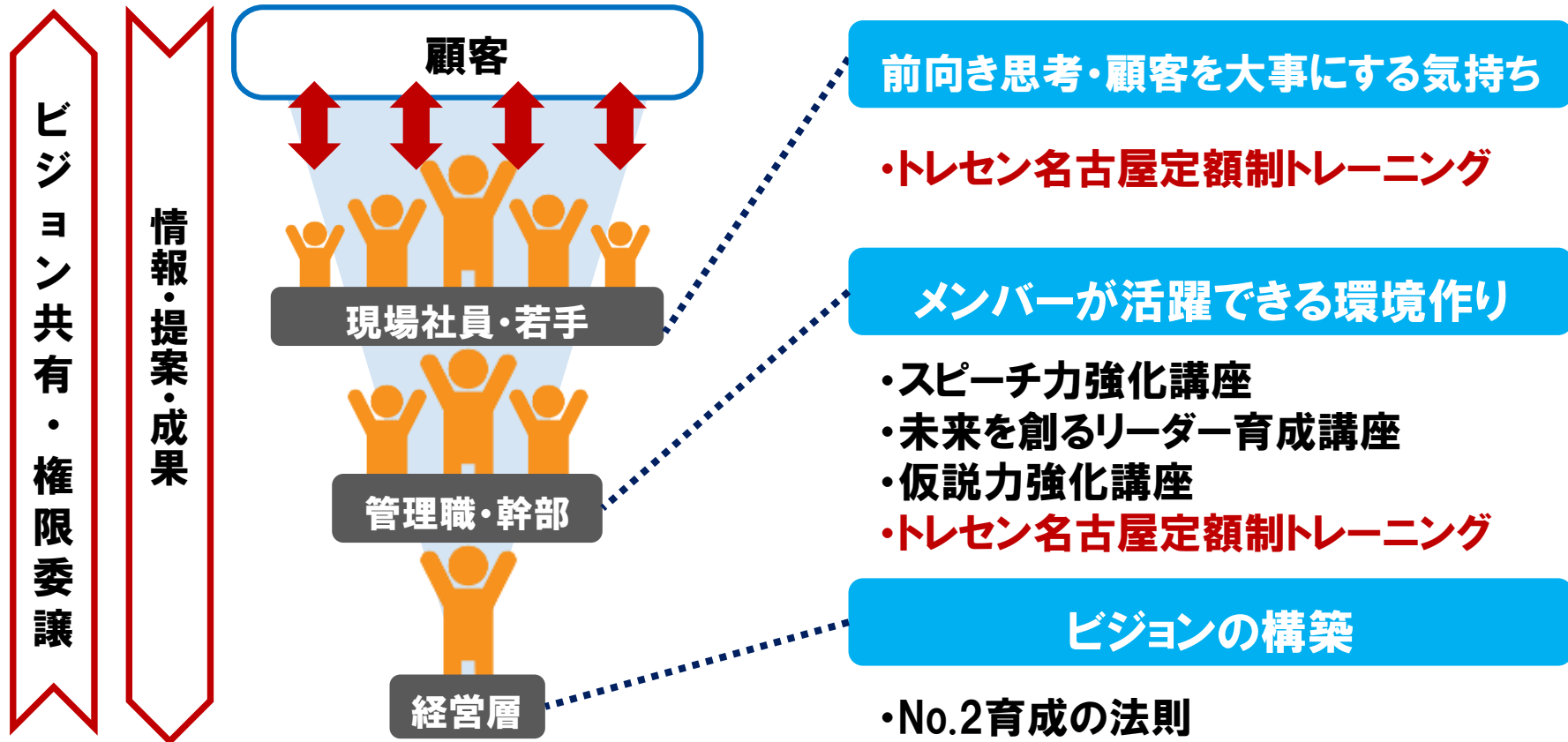
単発の従業員研修



継続した意識改革

を実現する為のトレーニングセンターです

トレセン名古屋の提供するカリキュラムはサーバントリーダーという概念に基づいています



部下を支えるためにリーダーは存在する、上司は部下の自主性を尊重し、部下の成功や成長に奉仕します。結果として信頼関係が育まれ、コミュニケーションが円滑になります。

トレセン名古屋では階層別に様々なカリキュラムをご用意しております

主な取引先（研修導入企業様）

- 株式会社 ティップネス（日テレグループ）
 - 美容外科 福岡三井中央クリニック
 - 医療法人社団 日坂会
 - 日本福祉総合研究所
 - 社会福祉法人 どんこ会
 - 大和ハウス工業株式会社
 - 株式会社 イースリー（カイク、スパイク提供元）
 - 日本工学院八王子専門学校
 - 株式会社 日本介護福祉
 - 株式会社 RESIST
 - 株式会社 フォーシーズ（PIZZALA）
 - プルデンシャル生命
 - 大宮アルディージャ
- 他（順不同）

コミュニケーション & チームメンタル指導

- ◆（株）クーバーコーチング・ジャパン
プロコーチを養成するクーバー・アカデミーでコミュニケーション研修を担当（現在も継続）
- ◆ 森永製菓（株）ウイダートレーニングラボ
スタッフ向けコミュニケーション & マネジメント研修実施（現在も継続）
- ◆ NTTコムギ部 シャイニングアークス
トップチーム選手向け
コンディショニングトレーニング 及び
メンタル、モチベーションスタッフ
研修実施
- ◆ エフテニス・プランニング
プロテニス選手養成における
コミュニケーション 研修実施
- 高校、大学の部活動ならびにプロチーム
へのメンタル指導、栄養指導、モチベーション指導

お問い合わせ先



■最寄り駅

名鉄・近鉄・JR・地下鉄東山線・桜通線の
「名古屋駅」下車

●地上からの道程

名古屋駅より笹島交差点へ徒歩(5分)
⇒ 笹島交差点を左折し徒歩(1分)

●地下からの道程

スパイラルタワーズ出口
(サンロード直結)より徒歩(1分)

■お問い合わせ先■

株式会社トレセン名古屋 鳥居

名古屋市中村区名駅南1-17-23ニッタビル9F TEL 052-561-4540 FAX 052-485-4476

E-mail t-info@training-center.jp