

2017年
第5回

I.B.Sニュース

若手経営者、後継者向け 第5期 アイオー・ビジネススクール活動報告

発行:  アイオーしんきん

セミナーの報告

「第5期 アイオー・ビジネススクール」は、平成30年3月16日(金)第5回セミナーを開催いたしました。

少子高齢化に伴う人手不足はすべての企業にとって年々深刻さを増してきており、とりわけ、中小企業・小規模事業者にとっては人材確保・社員の定着化は喫緊に取組まねばならない課題であります。そのような状況を踏まえ、本セミナーは、講師に三井住友海上火災保険(株)経営サポートセンターの山下様を迎え「若手社員にとって魅力ある職場とは」というテーマで、若者それから経営者の双方の視点から分かりやすく講演いただきました。

今回の講演では、初めに現代の若者の気質・特徴を説明していただき、会社にどのようなものを求めているのか、求職活動についてどういうところに注目しているのか若者の会社選びのポイントを説明していただきました。特に印象的だったのは、給与の良し悪しは潜在的にあるものの、それ以上に社風や働きやすさ・やりがい・休日休暇を重視する志向にシフトしてきてるところでした。

また、経営者サイドの視点からは、管理職の求められる資質・スキルとして、特に重要な部下との接し方について触れ、褒めることの重要性和、叱ることの必要性について説明していただきました。とりわけ叱り方については以下の点について指摘され大いに参考になりました。

○部下・後輩に伝わる叱り方の3原則

1. 相手への「思いやり」がある
2. 意識して「冷静」にする
3. 相手が「直せる」ことを指摘する

○叱る際にしてはいけないこと

1. 人格否定
2. 過去の蒸し返し
3. 感情的になる
4. 長い
5. 無責任
6. 他人との比較

今回のセミナーは、規模や業種にかかわらず、今後の採用・人事労務に関して実践していかねればならない内容であると感じました。

講義の後は、親睦会を行い会員相互の情報交換・交流を通じて親交を深めていただきました。

次回のセミナーは、(株)タナベ経営マネジメントパートナーズ本部課長代理 浜西健太氏に「最新のマーケティングトレンドを押さえると題して、進化し続けるマーケティングについて講義していただきます。

参加者の声(抜粋)

- ・感情を抑える方法、怒りの表明を抑えるテクニックは、特に参考になりました。(40代 不動産業)
- ・今の若い人の傾向と求人対策が参考になりました。(40代 建築業)
- ・直面している問題や日々の疑問の解決方法や対策が非常にわかりやすく勉強になりました。(30代 サービス業)

講義の様子



アイオー・ビジネススクールについて

当スクールは、経営の基本に着眼し、『体系的な経営の基本の体得と時代を生き抜く先見性』を磨く事を目的として開催しており、内容は勉強会の開催のみならず、書籍提供、経営相談など“総合的に”受講生の皆さまの経営活動をご支援しております。

第5期アイオー・ビジネススクールは営業にテーマを絞り込み、経営者、経営幹部に必要な営業の知識と実践スキルを習得する勉強会を行います。

その他、異業種の若手経営者、後継者の方々が集まる、新たな交流の場としてもご利用いただけます。

1. 勉強会

あるべき論を教える教育家ではなく、実践の現場で業績を上げることを本業とする経営コンサルタントが、実践経営の基本を全7回の勉強会で指導・解説します。

第5期 カリキュラム (2時間/1回)

1. 顧客創造
2. ヒアリング コミュニケーション
3. 営業マネジメント
4. 新規事業
5. ゲスト講話
6. マーケティング
7. セルフマネジメント

2. 経営情報サービス

1. 性格能力判定テスト (PAT)

タナベ式性格能力判定テスト (PAT) は独自のノウハウと詳細な分析によって、企業人としての可能性 (Possibility) と適正 (Aptitude) を試験 (TEST) し客観的に受講生の強み・弱みを分析できます。自身の現状を認識してアイオー・ビジネススクールに参加できます。

2. 書籍・テキスト・ソリューションブック3点セット

経営情報サービスとして、①見識を広めるタナベ書籍 ②次年度の経営戦略を立てるための経営戦略セミナーテキスト ③テーマ別に課題解決を導くソリューションブックを提供。

3. 経営相談・情報交換会

1. 経営相談

勉強会開催時の前後の時間を利用して個別相談を実施。様々な固有の経営諸問題にお応えすることができます。

2. 情報交換会

若手経営者・後継者の異業種交流、情報交換の為の懇親会を開催いたします。

お問合せ先

アイオー信用金庫 地域貢献部内 「アイオー・ビジネススクール」事務局

TEL 0270-30-5025 FAX 0270-23-1205