

参加
無料

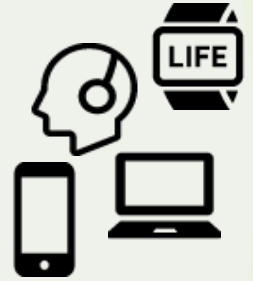
働き方改革に必須の 生産性向上の取り組み

研修+通信教育+eラーニングの組み合わせで真の働き方改革を実現！

2019.3.8



13:30 ▶ 16:30

 (13:00より受付)

- 場所：道特会館 5階A会議室
- 対象：総務・人事・教育に携わる方々
働き方改革の推進ご担当者様

- 定員：20名 (先着順)
- 料金：**無料**

program

1部 ソリューション紹介

<NOMA 開発担当より>

2部 働き方改革時代のタイムマネジメント

- 1)働き方改革に取り組む前に
- 2)生産性向上について今一度考える
- 3)タイムマネジメントの実践
- 4)仕事の段取りに関するポイント

<セールストレーニング研究所 吉成 篤 氏 >

質疑応答、デモ機操作 他

NOMA eラーニングとは？



めまぐるしい変化が起こる状況下でも、最適な人材育成ソリューションをご提案するため、時間/場所の制約が少ないeラーニング教育サービスを開始しました。これからの教育を実現する新しい教育ソリューションです。

お申込方法

お申込締切：2019年3月1日 **金**



裏面の「参加申込書」にご記入の上、下記宛に送信ください。

FAX 011-241-7468



<http://www.noma.or.jp>

セミナー/講座 → 民間企業向けセミナー → 拠点：北海道

お問い合わせ



一般社団法人 日本経営協会 北海道本部

〒060-0003 札幌市中央区北3条西3丁目1 札幌北三条ビル
Tel011-241-7500 Fax011-241-7468 E-mail hkd@noma.or.jp

●会場MAP



2部

働き方改革時代の タイムマネジメント

多様化する就労環境の中で、今まで通りの時間の使い方では効率良く業務を遂行できません。労働生産性を上げるために必要なタイムマネジメントの重要性をご紹介します。

働き方改革の推進について、悩みや課題の解決につながる内容です。



紹介営業トレーナー
吉成 篤

中小企業診断士 / 経営管理修士 (MBA)
立教大学経営学部兼任講師
セールストレーニング研究所 代表

2003年に大学卒業後、営業職を避け、システム会社に入社。その後、2007年9月に転職し、大手監査法人系コンサルティング会社へ入社。コンサルティングをやるために転職したものの、営業をやるはめに。1年目は全く成果が出せずダメ営業マン生活を送る。しかしながら、自分自身で工夫をこらし、独自の手法を見出す。さらに、既存顧客から紹介をもらうスタイルで新規顧客を獲得していく「紹介営業」に特化し、前年比30倍の受注成果を残すその結果、ついに同社にてトップセールスの成績を残す。その経験をもとに独立開業し、セールストレーニング研究所を設立。現在では、生産性向上支援をはじめ、企業の営業力強化支援や売上アップ支援を行っている。

**eラーニング『働き方改革時代のタイムマネジメント』
執筆・監修講師**

【専門分野】
生産性向上支援・営業力強化・営業戦略策定支援
組織活性化・ヒューマンスキル強化 等

2019/03/08「働き方改革に必須の生産性向上の取り組み」説明会 申込書



011-241-7468

(お申込受付：2019年3月1日まで)

60012292

参加者名	氏名		所属・役職	
	フリガナ ----- 氏名			
フリガナ ----- 氏名				
御社名				
所在地	〒			
電話		FAX		
ご連絡 担当者	フリガナ ----- 氏名	所属・役職		
E-MAIL	@			

※ 参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①参加券発送などの事務処理 ②セミナーなど本会事業のご案内 ③がご不要な場合は右□にチェックしてください。 □不要