

仕事の現場は、毎日色々な問題が発生します。問題解決のコツが解らないと、問題を避けたり、後回しにしています。ビジネスに必要な**問題解決力を研修で向上**することができます。ぜひ、この機会に問題解決のスキルを学んでください。



たった**8時間**で
手順とコツでスッキリ**解決!**

問題解決力向上セミナー

日付 2024年 4月18日(木)・5月23日(木)
6月20日(木)・7月18日(木)の4回コース

時間 17:30~19:30
定員100名

参加方法

ZOOMを使った
オンラインセミナー

※ブレイクアウトセッションに必ずご参加ください

受講料:8万円(税別)

※ご入金後の返金は
いたしかねます

顧問先無料

- ①なぜ、問題の解決が難しいのか？
- ②問題解決の手順とコツは？
- ③解決策を実行するときの手順とコツは？

お申込みはQRコードまたはFAXで！

【FAX申込の場合】 貴社担当支店にチェックいただき、担当支店にFAXください

■顧問先以外(有料ご参加) FAX 053-444-4601

■ローム三島: FAX 053-444-4601

■ローム静岡: FAX 054-275-2224

■ローム浜北: FAX 053-545-7571

■ローム湖西: FAX 053-401-4614

■ローム東京: FAX 03-6271-7393

■ローム仙台: FAX 022-347-4601

■加藤事務所: FAX 053-473-7304

■ローム池袋: FAX 050-3156-0847

■ローム福岡: FAX 092-435-4601

お問い合わせは、電話053-444-4604まで、お電話ください。

簡単WEB申込



社名		フリガナ	
住所	〒	参加者名	
電話	電話	メールアドレス	

個人情報はセミナーのご連絡、開催・運営を目的とし、利用し、個人情報を第三者に提供・開示は致しません。詳しくは、当社ホームページの「個人情報保護方針」及び「個人情報の取り扱いに関して」をご覧ください。

社会保険労務士法人ローム

よくある悩み



業務の効率向上を図りたいが、何が問題なのかが分からない。
ミスやトラブルを繰り返したくないが、**真の原因が解らず、繰り返し問題が発生する。**
主体的に職場の問題を発見し、解決策の推進ができるようになってほしいが、
どうやって教えていけば良いか分からない。

セミナーのねらい

- ①「現状」と「あるべき姿」、問題の所在、原因、真の原因、課題、解決策など、**問題解決の手順、コツ、考え方**を身に付けることによって、自分の頭で問題に気付き、解決できる社員を育成する。
- ②**事実ベース**で適切なコミュニケーションをとれ、仕事の優先順位をつけられる人材を育成することによって、**生産性の高い、やる気に満ちた魅力的な職場を実現する。**



ロームの問題解決力向上セミナーの3つの特徴



①楽しい
↓
記憶に残る

人間は、つまらないことより、楽しいことの方が記憶に残ります。簡単でシンプルだと思えばすぐに実行します。そして実際にやってみるとうまくいきます。ロームの研修で教えることは、**誰でもできる簡単なスキル**です。そして教わった後に何回も練習します。実際の職場でスグに使うことができます。また毎回90%以上の方が満足されています。リピーターの方も多くいらっしゃいますよ。



②繰り返す
↓
人が変わる

スキルが、行動習慣になるまで、繰り返し繰り返しロープレで実践していきます。問題解決のスキルも、**行動習慣になるまで、繰り返し実践**していくことで「変わったね!」と言われるようになります。

そのための1回2時間×全4回=8時間コースです。**幹部3名で参加すると、効果が高まるので、会社が変わっていくのが、さらに実感しやすくなりますよ。**



③他社と交流
↓
高め合える

ロームの問題解決力向上セミナーは様々な業種の方とワイワイ話しながら進めていきます。いつもは**全く関わりのない方の話を聞くことで、新たな発見や驚き**があり、自分の会社や自分の行動について顧みることができます。その刺激が、**次のあなたの行動習慣を変える**原動力に繋がるのです。

ご参加頂いたお客様の声 (リーダーシップ研修)

- 実践練習もできて、すぐに役に立つ。(加工業)
- 簡単に、前向きになれる研修です。(小売業)
- 毎回感動する! 教えるのが楽しいって思えた!!
(フィットネスジム)
- 行動や対話が多いセミナーだから実践に役立つ(印刷業)
- 問題解決力だけでなく、コミュニケーション力は訓練できる!(事務)

1. 研修に参加して一番の変化、良かったことはなんでしょう?

人前に出て伝えるということは楽しいと思えました。相手に行動してもらおう為には、相手にとってのメリットを伝えてあげてほしいのが理由、根拠を述べたことがポイントだと思いました!