

参加要領

◆受講資格:18歳以上の新入社員(社会人3年以内の方も対象となります)

◆受講スタイル:会場受講または オンライン受講

※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。

◆受講料:  
(税込)

		法人会員	一般
3日間コース	1名	41,800円	46,750円
6か月 フォローコース	1名	94,050円	104,500円
	複数参加	84,700円/名	—

※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。  
 ※3日間コースはSA特典の振替(1枠につき1名)が可能です。  
 ※教材費を含みます。  
 ※複数参加の価格は、同一日程のご参加に限ります。  
 ※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。  
 ※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。  
 ※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

**セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。**

※初回のみアカウント登録が必要です。  
 アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。  
 一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。  
 (例:「Infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

※コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページをご確認ください。  
 ※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。  
 ※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。  
 ※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。  
 ※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。  
 ※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

会場・お問い合わせ先

**大阪研修センター**  
 〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5  
 TEL(06)6388-7741  
 FAX(06)6388-7739




**東京研修センター**  
 〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7  
 TEL(03)5632-3030  
 FAX(03)5632-3051




**福岡研修センター**  
 〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-8-27  
 博多駅東パレスビル5F  
 TEL(092)475-1466  
 FAX(092)482-8392




**名古屋研修センター**  
 〒453-0018 名古屋市中村区佐古前町17-25  
 TEL(052)483-0471  
 FAX(052)483-0500




**札幌研修センター**  
 〒001-0010 札幌市北区北十条西3-13  
 NKエルムビル2F  
 TEL(011)729-2141  
 FAX(011)729-2145




**広島営業所**  
 〒730-0013 広島市中区八丁堀10-14  
 八丁堀マエダビル5F  
 TEL(082)502-6281  
 FAX(082)502-6282




■ シリコンバレーオフィス



お申し込み方法

セミナー情報、お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ

<https://www.nisouken.co.jp/>

NISSOKEN 新入社員

検索

NISSOKENのセミナーは  
 全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万**の皆様に受講いただいています。

**セミナー事業**

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・ラーニングアプリGrowthCollege
- ・講演会、講師派遣
- ・海外視察

**コンサルティング事業**

- ・経営指導、経営コンサルティング
- ・財務診断、社風診断
- ・経営診断および指導

**出版事業**

- ・月刊『理念と経営』の出版、販売
- ・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売
- ・ビジネス書籍の出版、販売
- ・各種教材の開発、販売

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

- 本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKENグループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株))のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。
- お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
- NISSOKENグループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

# 先輩・上司と一緒に学ぶ 新入社員セミナー

3日間コース

6か月フォローコース

ここが違う!

**先輩・上司の皆様も一緒に学ぶことができます!**

新入社員を受け入れる **先輩・上司を対象** に、受け入れセミナーを行います。  
 会社が整えるべき体制や**新入社員育成時のポイント**を学び、入社後のスムーズな人材育成にご活用いただけます。



新入社員セミナー

**他社の新入社員からも刺激が!**

目標設定・PDCAサイクルなど、ビジネススキルを習得します。  
 また、様々な業種の方との交流で多面的な思考が身につきます。



受け入れセミナー

**今、求められる、若手社員の戦力化**

「変革の時」今何を教えるべきか、社内での育成方法、  
 受入側の指導体制やエンゲージメントのあり方を学びます。

2024年  
開催日程

3日間コース

6か月フォローコース

3日間コースまたは6か月フォローコースをお選びいただけます。

	受け入れ セミナー	新入社員セミナー	書籍・動画教材 で学ぶ	集合セミナー	人間関係セミナー
参加対象者 先輩・上司は新入社員と 同じ人数まで可			—		

	12:30~18:00	1日目 11:00~17:00	2日目 10:00~17:00	毎月お届けします	10:00~17:00	1日目 11:00~18:00	2日目 9:00~17:00	
大阪	4月 3日(水)	4月 4日(木)・ 5日(金)	5月~8月	7月16日(火)	9月12日(木)・13日(金)			
東京	4月 3日(水)	4月 4日(木)・ 5日(金)	5月~8月	7月 9日(火)	9月26日(木)・27日(金)			
福岡	4月 3日(水)	4月 4日(木)・ 5日(金)	5月~8月	7月25日(木)	9月 9日(月)・10日(火)			
名古屋	4月 3日(水)	4月 4日(木)・ 5日(金)	5月~8月	7月 8日(月)	9月17日(火)・18日(水)			
札幌	4月 3日(水)	4月 4日(木)・ 5日(金)	5月~8月	7月17日(水)	9月10日(火)・11日(水)			
広島	4月 3日(水)	4月 4日(木)・ 5日(金)	※広島は3日間コースのみ					

	12:30~18:00	1日目 11:00~17:00	2日目 10:00~16:00	毎月お届けします	10:00~17:00	1日目 11:00~18:00	2日目 9:00~17:00
オンライン	4月 10日(水)	4月 11日(木)・ 12日(金)	5月~8月	7月24日(水)	9月19日(木)・20日(金)		



## 新入社員の学び

社会人としての心構え  
仕事への考え方を学ぶ



### セミナー効果

- 仕事への意欲が高まる
- 仕事に対する考え方や仕事の目的が学べる
- 目標設定とPDCAサイクルの回し方が学べる
- 自分の将来像が明確になる
- 自分の強みと弱みが明確になる
- 職場への感謝の気持ちが高まる



## 先輩・上司の学び

先輩・上司のあるべき姿  
整えるべき体制を学ぶ



### セミナー効果

- 新入社員育成への責任感が高まる
- 先輩・上司のあるべき姿が学べる
- 自社の受け入れ体制の課題が明確になる
- 自社が求める人材像が明確になる
- 新入社員育成の効果的なポイントが学べる

コースをお選びいただけます

## 3日間コース

- 受け入れセミナー(1日)は受け入れ側の先輩・上司が学びます。
- 新入社員セミナー(2日間)は新入社員が学び、先輩・上司がそのサポートを行います。

### 受け入れセミナー(1日)



#### 講義とグループ討議

受け入れ体制の重要性について  
新入社員の世代的特徴と求められる育成方法

#### 事例発表と質疑応答

我が社の新入社員育成計画

#### グループ討議

受け入れ側の「これだけは注意しよう」

#### グループ討議と発表

「会社はこんな人材を必要とする」

### 新入社員セミナー(2日間)



#### 1日目

講義 一人前の社会人とは

講義 リーダーの6つの条件

実習 自己分析と自分の課題

実習 どのような自分になりたいか

#### グループ討議と発表

会社はどのような人材を求めているか

講義 仕事観について

#### 2日目

実習 「私の目録」発表とアドバイス

講義 目標を持つことの大切さとPDCAサイクル

実習 目標設定

動画学習 社会人に求められること

実習 仲間に贈る励ましのメッセージ

セミナーのまとめと講師・

サポーターからの言葉

## セミナーの流れ

4月

5月

6月

7月

8月

9月

## お客様の声 株式会社 シマブン 様にお聞きしました!

### 上司

島 信英 様  
株式会社 シマブン  
代表取締役  
製造業  
(佐賀県)



### 受け入れセミナーでは、どのような学びがありましたか?

自分自身が新社会人になった頃の初心を思い出し、新入社員の方に寄り添うことで、接し方の学びになるとともに、彼らの育成について具体的に大きな学びを得ることができました。

### 新入社員の皆様にどのような変化がありましたか?

自分自身が「何のために、なぜ働いているのか」ということが、

参加前と比較して、具体的に明確になったことで言動にも責任感が増したように感じます。その結果、業務により集中して取り組む姿になっています。

### 会社にどのような変化がありましたか?

新入社員さんが真面目に取り組み、しっかり結果を残す姿を見せていることで、他の先輩社員も自分自身の仕事や振る舞いを見直してくれています。

### 新入社員

#### 会社に入って成長したと思うことは何ですか?



大石 百笑 様

時間と言葉の使い方が変わりました。総務の仕事は幅広く、一つのことを長く行うよりも、短い時間で数個のことに取り組む方が多いです。限られた時間の中で優先順位を考えることができるようになったことで、他のことにも挑戦し学びに活かしています。また、関わる年齢の幅が広がり、電話対応も行うようになったことで、より丁寧な言葉遣いを意識するようになりました。

#### 新入社員セミナーで掲げた目標を今どのように頑張っていますか?

セミナーを受けて立てた目標は、「経理に関するすべての知識がある人間になる」です。今は、経理に関する問合せから結びつく一連の流れを理解できるようにしました。分からないことも上司と一緒に模索しながら日々処理について覚えている最中です。



クラマゲ サチス  
マダワ 様

#### 会社に入って成長したと思うことは何ですか?

入社してから、学んでいること、成長したことはたくさんあります。その中でも最も重要なポイントは、次のようになると感じます。  
1. 日本語の能力を高めることができました。  
2. ビジネスシーンに適したリーダーシップの向上です。  
3. 仕事でもプライベートでも、よりパワフルな人間になる方法を見つけることができました。

#### 新入社員セミナーで掲げた目標を今どのように頑張っていますか?

マーケティング資料やソーシャルメディアプランを通じて、製品やサービスを海外に普及させるために努力しています。動画をたくさん用意していますが、代理店さん、お客様向けの資料を作る際には、質の高い、より信頼性の高い情報を資料で伝えたいと思っています。国際営業部のマネージャーになることを目標に、以前以上に責任感を持ち、今までにないほど自分を追い込んでおります。

ココがちがう!!

新入社員と先輩・上司の  
双方が学ぶことで、  
会社に次のような効果が表れます

- 社員の定着率が高まる
- 向上心や成長意欲が高まる
- 人間関係が良くなる
- 会社の考え方が浸透する
- 社風が良くなる



新入社員の意欲と先輩・上司の責任感が  
新入社員を成長させる!

新入社員の仕事への意欲

高	新入社員を放任する傾向になりやすい	新入社員の能力が発揮されやすい
低	お互いに関心になりやすい	新入社員が指示待ちの傾向になりやすい
弱		強

先輩・上司の育成への責任感

## 6か月フォローコース

3日間コースに加え、セミナーと教材学習によって学びます

- 7月と9月は、セミナーにご参加いただけます。
- 5月から8月までは、職場で教材を使って学びます。

### セミナー(1日)



講義 3か月の振り返り

#### グループ発表

今抱えている自分の問題点と成長課題

- 動画学習
- ① 仕事とは何か?
  - ② 目標とは?
  - ③ PDCAサイクルの回し方

実習 「目標の再設定」

### 人間関係セミナー(2日間)



#### 1日目

講義 人間関係がなぜ大切か

実習 自己のパーソナリティ分析

実習 ストロークとは?

実習 自分のコミュニケーションスタイルの課題

#### 2日目

講義 心理的ゲームとは?

講義 心理的ポジション

講義 時間の使い方分析

講義 目標設定とPDCAサイクル

実習 今後の目標の再設定と上司との面談

## 教材学習

5月から8月までの4か月は、教材学習で学びます。

教材には、月刊『理念と経営』や課題図書、レポート記入、そして仕事に関する心構えや社会人にとって重要な事柄を収録した講師メッセージがあります。セミナーだけでなく、日々の生活の中で、「報告・連絡・相談・確認」「課題提出による期限厳守」など、多くの学びを得ることができます。

### 読む・書く

毎月教材が届きます(写真は一例です)



### 聴く

専用サイトからスマートフォン、PC、タブレット等で聴きます



### 教材の『理念と経営』をすでにご購読の方

下記4冊に変更が可能です。お申し込み時にお知らせください。

#### 代替書籍



※書籍は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。