



選択理論活用術体験セミナー

～ 選択理論をクレドに落とし込んで

お客様から選ばれる会社になる！～

厳しい経済環境が続く昨今、経営者や一部の社員が会社を引っ張っていくには限界の時代となりました。これからは経営幹部はもちろん、社員の高いモチベーションが維持された自律型組織で組織力の底上げが会社生き残りの重要な鍵となりました。社員一人ひとりの「行動の質」が会社の命運を左右すると申し上げても過言ではありません。今回のセミナーでは、人が動機付く心の働き[選択理論] (第1部)となぜクレドが必要か、クレドとは会社や社員にどんな利益をもたらすのか、その背景と重要性とクレド作成の進め方[クレドミーティング]、浸透方法、事例のご紹介、そして実際に参加者の皆様でクレドミーティングの一部分を体験していただき(第2部)、社内導入やご自身のマネジメント力向上に向けてお役立ていただけますと幸いです。この機会に是非ご参加いただけますよう、心よりお願い申し上げます。



講師プロフィール 堀江 龍一 S.31.2.16 生まれ

株式会社オーディーエル 代表取締役

米国 W.Glasser Institute 上級課程修了者

日本選択理論心理学会正会員

日本クレドミーティング協会正会員

日本報連相協会正会員

(株)リクルートにて採用・教育研修の総合営業を担当。その後、同社専属代理店取締役営業部長を経て、平成9年9月に選択理論心理学をベースとした「採用」と「人財育成」会社(株)オーディーエルを設立。企業内研修・公開講座・セミナー受講者は1万5000人を越える。中・四国を中心に、現在は北海道から九州まで活動を拡げている。

■ 日程

2012年2月6日(月)

■ 時間

14:00～17:00 ※受付開始 13:45 より

■ 会場

倉吉市勤労青少年ホーム(リフレラザ)
倉吉市住吉町77-1 TEL 0858-23-4896

■ 参加費

お1人様 1,000円

■ 対象者

経営者・役員

★セミナー終了後はお都合が可能な方々で懇親会を予定しています。(※会費別)

クレドⅡを終えた参加者の声

- 自社の見積もりの方が高かったが、対応の良さ
と安心感で選んだとお客から声をいただいた。
(ヘルメテックス業 A 社)
- 他社で断られたことを快く相談に乗ってくれて
とても嬉しかったと即決で購買を決意して
いただいた。
(自動車販売業 B 社)
- 社員同士で職場の課題や問題を話し合い、解
決実行の習慣が身についた。職場も明るくな
った。
(印刷業 C 社)
- 客単価が500万アップ、引き渡しの時には泣
いて喜んでくださるお客様が確実に増加した。
(建築業 D 社)
- クレド以外の点についても様々な改善策の実
行が社員同士の話し合いで実行されるよう
になった。
(中古車販売 E 社)

第1部 Contents

- 人がイキイキと働き、働き甲斐や充実感を感じる要素
- 経済成長期と経済低迷期の「人」と「組織」のありかた
- 選択理論心理学の概要
 - ・外的動機付けと内的動機付け
 - ・行動を駆り立てる究極要因/モチベーションの直接要因
- 選択理論の活用分野について

第2部 Contents

- 私たちが提唱しているクレドミーティングとは
- クレド作成体験ワークショップ
- クレド浸透の必要性について・・・何故今クレドなのか?
- クレドが会社や社員のもたらすモノ
- 社員を巻き込んでクレドを作成するステップ
- クレドミーティングを導入した中小・零細企業の成果事例のご紹介

FAX 番号 086-238-7783

申込方法 .. 下記欄にご記載の上、このまま FAX でお申込下さい。

御社名		御氏名		御役職	
御住所	〒		TEL		
			FAX		

株式会社オーディーエル 〒700-0822 岡山市北区表町 2-2-33 表町水川ビル II 3F

http://www.careerup.co.jp セミナ担当窓口/片岡 TEL 086-238-7781 FAX 086-238-7783

※当社より、お客様に対して各種ご案内をさせていただく場合がございます。当社はお客様から得た個人情報を厳重に管理し、ご本人の承諾を得た場合を除き、開示などは一切行いません。