

関西初！厚生労働大臣認定事業 『職人起業塾』

第3期生
大阪会場
募集！

日本のモノづくりの根底を支える役割を担う 地域工務店の本来の強みは現場にあり！

最終的な評価、結果は全て現場にて表れます。職人、現場管理者に経営感覚を落とし込むことで分業化により失われてきた工務店の現場力を取り戻し、圧倒的な顧客満足を得て、信頼関係を基に次の受注を得られる地域に根付いた工務店となり、外部環境に左右されない強い経営体質を現場従事者の意識改革、理論の習得、実践研修を通して作り上げます。建築現場に従事する従業員こそ最も濃密な顧客接点であると認識し、今まで行なわれて来なかった現場従事者へのマーケティング理論、コミュニケーションスキル、問題解決能力を向上させる研修を行い、『高い人間力と経営感覚を持った職人、や現場担当者又は未来のリーダー』を育てる研修です。

講師：高橋 剛志（たかはし たけし）氏
有限会社すみれ建築工房・代表取締役



職人出身の創業者として現場力を活かした工務店経営を追い続け2005年から大工を正規雇用。自社施工の強みを活かしたマーケティング理論を構築しメディアによる販促をせずに安定した売上げ・利益を上げている。

講師：川西 唯道（かわにし ただみち）氏
リーガルネットワーク株式会社・代表取締役



社会保険労務士として企業の労務管理に携わる中、一人一人が愛され大切にされる社会・組織の形成が真の豊かさをもたらすことを実感。能力・才能を引き出し問題を解決する様々な手法でリーダーシップ研修を実施している。

職人起業塾 第3期受講生(2016年7月ごろ開講予定)を募集します！
今回の会場は大阪市周辺を予定しています。

「ものづくり 人材育成訓練(企業単独型訓練)」を活用

- * 認定実習併用職業訓練計画、訓練実施計画届の作成・提出や支給申請は事業主が行う
 - * Off-JTの経費助成:事業主団体など2/3
 - * Off-JTの賃金助成:1時間当たり中小企業800円、中小企業以外400円
 - * OJTの実施助成:1時間当たり中小企業700円、中小企業以外400円
- 申請書作成のサポートも行ないます。この機会に中小企業における人材育成には欠かすことのできない新採用の従業員等にも広く利用できるキャリア形成促進助成金制度の活用をご検討ください。

※経営者、会社役員の方々は上記補助金を受けることができませんが、
当協議会に会員登録していただければオブザーバー・無料参加枠(一部有料)としてご参加いただけます。

募集人員	30名(従業員対象)	※京阪神木造住宅協議会正会員であることを条件とします	
受講時間	6ヶ月全15回111時間	受講会場	大阪市周辺
受講費用	1名あたり 400,000円(税別) キャリア形成計画作成・申請サポート、基礎研修、電話・メールでの資料確認等含む ※ 本コースは事業者向けのコースであり、特定商取引に関する法律等消費者保護関連法令は適用されません。 事前払込した受講費用は一切返金されないことをご理解ください。		
会社名			ご代表者
お名前			E-mail
電話番号			FAX番号

FAX ⇒ 079-595-1516 お一人様に付き1枚の申込書をお送りください

お問合せはこちらまで

主催:京阪神木造住宅協議会 事務局

兵庫県篠山市栗栖野27-1 (株)ナカムラ内

TEL:079-595-1515/担当:伊丹、中村

URL: <http://keihanshin-mokuzou.jp/shokunin/> / info@keihanshin-mokuzou.jp

第3期 職人起業塾6ヶ月コース (Off-JT) 研修プログラム

受講日程	内 容	講習時間
第1講	7月1日(金) 10:00～18:30 ■建設業におけるマーケティング総論と目的・目標設定 研修を受講するにあたっての目的の確認や目標設定を3時間行い参加者の意識を成果に集中するマインドセットを明確にする 日々の業務の積み重ねで売上げ、利益が循環する仕組の全体像をレクチャーし研修の方向性を示します	3.5
	■マーケティング基礎研修① - 在り方がマーケティングの出発点 - 1. 意識を変える行動 2. 理念、生き様、人生の目的、一生のミッションを明確にする	4
第2講	7月15日(金) 10:00～18:30 ■建設業に携わる方のためのアクティブ・ブレイン・セミナー1日目 仕事や物事を進めるに当たり、具体的な目的を持ち、常にクリエイティブな発想で、自信を持って確実に進める思考法・手法・技法の習得	7.5
第3講	7月29日(金) 10:00～18:30 ■建設業に携わる方のためのアクティブ・ブレイン・セミナー2日目 仕事や物事を進めるに当たり、具体的な目的を持ち、常にクリエイティブな発想で、自信を持って確実に進める思考法・手法・技法の習得	7.5
第4講	8月5日(金) 10:00～18:30 ■マーケティング基礎研修② - スモールビジネスの鉄則 - 3. 第2領域に取り組む 4. 自分の強みを明らかにする	3.5
	■マーケティング基礎研修③ - 信用と信頼で将来をつくる - 5. 縁を紡ぐ 6. 大福帳こそ未来の鍵	4
第5講	8月19日(金) 10:00～18:00 ■コミュニケーション研修① - 導入・接遇の基本 - プロであるためには「接遇力」が必要なことを理解する。社内の円滑な人間関係が「顧客満足」に繋がる。 自分自身を客観視することから始め、コミュニケーション力を体得する。	7
第6講	9月2日(金) 10:00～18:30 ■マーケティング基礎研修④ - リスクマネジメントと日本式マーケティング理論 - 7. 弱みこそ胸を張って伝える 8. 三方よしとWIN-WIN。	3.5
	■アクションプラン策定 社内に於ける個々の役割を明確にし、マーケティング観点から個人的に取り組めるアクションプランを具体的に策定	4
第7講	9月16日(金) 10:00～18:30 ■問題解決プログラム① 自分が直面する課題の抽出、SP法による課題解説法の体得、コンセンサス実習によるチームワークとシナジー体験、リーダーシップの三原則	7.5
第8講	10月7日(金) 10:00～18:30 ■問題解決プログラム② EQ力の習得によるリーダーシップの養成、自己の特性と人間関係力の分析、相互フィードバック実習、ビジョン実現の7原則とブレークスルー思考の取得、 ビジョンマスター・シート記入	7.5
第9講	10月21日(金) 10:00～18:30 ■マーケティング検証研修① 前回、具体的に策定したアクションプランの進捗と検証を行ない、定着させる仕組を選定、及び、 ブラッシュアップを行ない、将来の売上げに対する責任意識を持つ	7.5
第10講	11月4日(金) 10:00～18:00 ■コミュニケーション研修② - 言葉遣い・電話応対・受命/報告 - 信頼関係を築く上で重要な鍵となる「言葉遣い」を具体的に確認し磨きをかける 正確に聞き取り誠意が伝わる「電話応対」のスキルをレベルアップする	7
第11講	11月18日(金) 10:00～18:30 ■リーダーシップ研修 全員が主体性を発揮することの重要性とその意味を共有 リーダーの条件を認識することで組織への貢献を図る	4
	■マーケティング基礎研修⑤ - 目的と手段の明確化 - 9. なんのためにを考える	3.5
第12講	12月2日(金) 10:00～18:30 ■マーケティング検証研修② 半年間で取り組んだことの進捗と検証を行ない、定着させる仕組を選定、及びブラッシュアップを行ない、将来の売上げに対する責任意識を持つ	7.5
第13講	12月16日(金) 10:00～18:30 ■建設業に携わる方のためのアクティブ・ブレイン・セミナー3日目 仕事や物事を進めるに当たり、具体的な目的を持ち、常にクリエイティブな発想で、自信を持って確実に進める思考法・手法・技法の習得	7.5
第14講	1月13日(金) 10:00～18:00 ■コミュニケーション研修③ - 顧客心理・ロールプレイ - 誰もが抱く深層心理を6段階に分け整理して汲み取り、基本的な人間の感情を理解する。様々な場面を想定したロールプレイを行い、 習熟度を確認すると同時に自信を強める。	7
第15講	1月27日(金) 9:30～18:30 ■マーケティング検証研修③ 半年間で取り組んだことの進捗と検証を行ない、定着させる仕組を選定、及びブラッシュアップを行ない、将来の売上げに対する責任意識を持つ	7.5

※講師都合により各講座の順序が前後することがあります。

※研修会場につきましては決まり次第ご案内いたします。