



Knowledge
Salon
TOKYO

階層別研修（若手・中堅・管理職・経営層）に

いま話題のビジネスゲーム The Team 体験会

Business game "The Team" experiential meeting

QUICK CO.,LTD. × Project Design 共催

階層別研修には大きな壁が存在します

「若手・中堅社員向け研修」や「管理職研修」という階層別研修は、多くの企業で実施されています。考え、主体的に動くことが出来る社員を育成するためには、「やること（=作業）」を指示するばかりでなく、「**なぜ、それをする必要があるのか（=目的）**」を伝え、動いてもらうことが大切になります。

また、研修での学びを最大化し、学んだことを定着・実践で使えるようにするには、「教えられる」ばかりでなく、「**自ら発見する**」ことが必要不可欠です。

しかしながら、「若手～少し仕事を覚えた頃の中堅社員」の立場では、「上司の立場」を経験することはなく、いざ管理職となり、「上司」となる頃には、「若手・中堅社員」の頃の立場で得られる疑問や不安を忘れてしまうため、階層別研修では、「上司として/若手・中堅社員（部下）がやるべきこと」に関して、**目的から体験を通じて落とし込んで**伝えることが難しいという現実がありました。

その問題を解決するために、ビジネスゲーム『The Team』は生まれました。本ツールでは、**上司役/部下役を参加者の方々に体験**頂きながら、なぜ「報・連・相（命・解・援）」が必要か、なぜ「ビジョン」を伝え、チームワークを発揮することが大切なのか」効果的なチームをつくるための「6つの管理」といった、管理職・若手・中堅社員に伝えるメッセージを体験を通じて、効果的に伝えます。

「伝達」を超えた「体験」へ

「伝達」された情報よりも、自分の「体験」を通じての学びや気づきのほうが効果的です。ビジネスゲームを使った研修には、様々な効果・メリットがあります。

- 一方的な情報伝達ではなく体験なので**理解が深まり、また記憶にも残りやすい。**
- 現実の仕事（交渉）に類似しているために、**学びを現業に活かしやすい。**
- ゲーム中の行動から自分のクセを再認識することで、**強化ポイントが明らかになる。**
- 楽しく大人数で楽しみながら学べるため、**参加者間の交流促進が図られる。**
- 一度導入し内製化してしまえば何度でも使用可能になるため結果的に**研修コストが下げられる。**

6/18(木) 13:00~17:00 (受付12:45~)

ビジネスゲーム体験&導入事例紹介セミナー

ヤフー株式会社、ソフトバンク株式会社、デル株式会社、株式会社リクルートキャリア、株式会社タニタ、山崎製パン株式会社等、多くの企業がリーダーシップ研修やチームビルディング研修に活用するビジネスゲームの導入事例をご紹介するだけでなく、実際にプレイいただきます。ゲーム体験がどのような効果をもたらすのか、ご自身でお確かめください。

セミナー概要

- プログラム | 1. ビジネスゲーム『The Team』体験
2. ビジネスゲームの導入事例紹介
3. 質疑応答&交流会
- 開催日時 | 2020年6月18日(木) 13:00~17:00 (受付12:45~)
- 会場 | 株式会社クイック
東京都港区赤坂1-11-30 赤坂一丁目センタービル3階



▲Google MAP
<https://goo.gl/maps/QfrNXJovLML2>

- 受講料 | 無料
- 定員 | 20名
- お持ち物 | 筆記用具・名刺 (受付・参加者同士の交流のため)
- お問合せ先 | 06-6364-2221 / 平日10:00~18:00

参加お申込みはこちらから

以下をご記入の上、FAXもしくはメールにてお送りください

FAX : 03-5573-9181 (24h受付中)

※ご記入いただきました個人情報は、弊社主催のセミナー及び情報のご提供以外の目的では使用いたしません。また、管理は厳重に行い、第三者への開示(法的義務に伴う要請を受けた場合は除く)は一切いたしません。

フリガナ ご氏名			
貴社名			
役職		E-mail	
予約人数	名	TEL	FAX

※上記はすべて必須項目 : 予約受付完了後、Eメールにて当日のご案内をお送りいたしますので、必ずご記入ください。

【お知らせ】 今後の新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の動向に鑑み、セミナー開催を中止させていただく可能性がございます。その場合には速やかにご連絡差し上げます。また、別途個別訪問にて開催させていただくなど、ご対応策についてご相談させていただきます。あらかじめご了承ください。

お問い合わせは下記または、貴社担当の営業スタッフまでお気軽にどうぞ