

2年目に向けた決意を新たにし、さらなる成長を促す

入社1年次研修

集合型

2023年度

受講者
募集中

教育担当の皆様

このような悩みは
ありませんか？

- ☒ 入社当初の元気がなくなっている・・・
- ☒ 何事にも積極的に取り組んでほしいが、主体性がなく受け身である・・・
- ☒ 自分で考える習慣が身に付いていない・・・
- ☒ 2年目社員になるにあたり、明確な目標をもたせたい

年次が上がる前の新入社員を対象に、先輩社員へとレベルアップを図るための考え方を学び、実践行動につなげます。2日間の集合研修の中で、2年目社員として仕事をする上で求められる各テーマに対し、講義と受講者同士のディスカッションを通して、自身の現在の課題に向き合い、2年目社員として求められる姿勢・仕事の取り組み方を学びます。

研修の狙いと内容

1

後輩を迎える前に
先輩としての自覚をもつ

2

他社の同年代との交流により、
自らの成長度合いを
確かめる

3

入社して1年間で
何を身に付けられたかを
振り返る

研修の流れ

1 研修前課題

研修参加前に講師から展開する事前課題に取り組んでいただきます。



2 講義・ディスカッション

各班での意見交換や発表に加え、講師から気付きの機会を提供することで、研修内容の理解を促します。



3 深掘りと目標設定

研修の最後に、それぞれの職場で活躍するために取り組むことを受講感想文にご記入いただき、明日からの実践に向けた決意を促します。



4 研修後、各職場での実践

新たな気持ちで自らが立てた目標を各職場で実践し、理想の2年目社員へ向けた一歩を踏み出します。



研修カリキュラム

研修

1日目

13:00

18:00

- 【1】イントロダクション
 - 【2】4月に学んだことを振り返る
・新入社員研修での学びを振り返り、初心を思い出す
 - 【3】これまでの経験の棚卸し
・成功体験／失敗体験の共有
・失敗体験から得た教訓を学ぶ
- ……………（終了後宿泊）……………

研修

2日目

9:00

16:00

- 【4】仕事を改善する
- 【5】企業人2年目が陥りやすい落とし穴を知る
- 【6】企業人2年目に期待されることは何か
- 【7】因果関係の法則を学ぶ

※カリキュラムの内容は変更する場合があります。

〈受講者の声〉

他社の同期の失敗談や教訓は決して他人事ではないように感じ、自分の仕事の改善にもつなげられると思いました。

業種：製造

記憶に頼るのではなく、記録に基づいた仕事をすることでミスを減らせることがわかりました。

業種：サービス

自分ができるだけではなく、人に教えることができて初めてプロなのだと学びました。

業種：製造

「変化し続ける」ことの難しさと大切さを体感することができました。

業種：通信

改善によって、どれだけのコストや時間を削減できたのか、と数字で具体的に捉えることで、経営者としての感覚を磨くことができました。

業種：製菓

入社時研修の復習となる内容もあったが、10カ月間仕事を体験して改めて聞くことで、自分の仕事内容に落とし込み、より現実的に考えることができました。

業種：電気機器

4月から2年目になり、後輩もできるので自分の目の前のことだけではなく、周りへと視野を広げて一緒に悩んだり、考えたり、解決できるような人になりたいと思いました。

業種：小売

他社の同期の取り組みを見て、自分が日々の業務をこなせるようになっただけで満足してしまっていることに気づき、反省することができました。

業種：化学

開催要項

	関西会場	関東会場
開催日程	2024年 2B 2月6日(火) - 2月7日(水)	2024年 2A① 3月5日(火) - 3月6日(水) 2A② 3月7日(木) - 3月8日(金)
会場 ※宿泊含む	ホテル京都エミナース（京都府京都市） https://k-eminence.com/	ホテルサンミ倶楽部（静岡県熱海市） https://sunmi.co.jp/
定員	各 100 名	各 70 名
受講料	5 万円(税抜) / 名 ※宿泊費・教材費込み	

※受講料は取引条件に従ってご請求させていただきます。

※受講キャンセルについては、開催日前日（複数回実施される研修の場合は初回開催日前日）から数えて7日前までにご連絡をお願いします。

それ以降のキャンセルにつきましては、受講料の返金はできかねますので、あらかじめご了承ください。

※欠席につきましても受講料をご請求させていただきます。ただし代理出席は可能です。

※自然災害などを理由にやむを得ず開催を中止する場合は、開催日前日の午後3時までにご連絡させていただきます。中止の場合、受講料は全額返金いたします。延期の場合は別途設定する日程にて受講をお願いします。

※経営コンサルタント、会計士、税理士などの同業者様はお申し込みをお断りさせていただく場合があります。

お申し込み方法 下記お申し込みフォームよりお申し込みください。

お申し込みフォーム

<https://form.k3r.jp/kccs.consulting/freshman240201>

右のQRコードからもお申し込みいただけます。



※お申込時にご記載いただきましたお客様の個人情報は、当社および当社グループ会社の製品・サービス、イベント、キャンペーン、セミナーに関するご案内やメールマガジン、ダイレクトメールの送付のために使用させていただく場合があります。

ご質問・ご不明な点がございましたら、下記お問い合わせ窓口までお問い合わせください。



京セラ コミュニケーションシステム株式会社

コンサルティング事業部

お問い合わせ窓口

<https://www.kccs.co.jp/contact/ja/consulting/>

- 記載の製品ならびにサービス名および会社名などは、それぞれ各社の商標または登録商標です。
- 製品の仕様、サービス内容は予告なく変更する場合があります。
- 掲載されている情報は、発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。
- KCCSは京セラコミュニケーションシステムの略称です。
- 「アーマー経営」に関する権利は京セラ株式会社が保有しています。

2024年1月現在