

若手・中堅職員のための 経営者視点で習得する「伝え方・受け方」

～ 仕事の精度とスピードをあげる型を習得 ～

対 象

- コミュニケーションが原因で業務効率が低下していると感じている方
- 上司や周囲から信頼されていないと感じる方
- 指示の受け方などで日々指摘されてしまい悩んでいる方

開催趣旨

現場で起きるトラブルの多くは、能力不足ではなく「伝わり方のズレ」から生じています。

本講座では、複数企業の経営を担ってきた石井氏を講師に迎え、経営者・上司の視点から見た“信頼される仕事の進め方”を、実務に即して学びます。

指示の受け方、報告の組み立て方、判断のタイミングなどに加えて、経営層の思考や判断軸を理解することで、差戻し・二度手間・認識違いを未然に防ぐコミュニケーションが身につきます。

「上司にサプライズしない」など、強力な原則を軸に、受講後すぐに使える行動の“型”を明確に提示し、明日から迷わず動ける判断基準を身につけ、裁量と信頼を着実に広げていくための実務講座です。

学習指標

- 経営層の意思決定を支援する「情報提供力」を獲得し、上司から任せられる人材になる
- 信頼を積み上げる「再現性ある行動習慣」を確立し、キャリア初期から裁量を広げる
- 主体性を「戦略的行動」に変換し、期待を超える成果を出す社員になる

日 時

<LIVE配信> 2026年3月2日(月) 10:00～16:00

<見逃し配信> 2026年3月9日(月)～3月16日(月)

※見逃し配信のみのご受講でもお申込みいただけます

講 師

株式会社エグゼクティブ・イニシアティブ
代表取締役社長

石井 元 氏

参 加 料 (負担金)

NOMA会員 35,200 円 (税込) / 名
一 般 42,900 円 (税込) / 名

申込方法

■株式会社ファシオが運営するサイトDeliveruからご受講いただけます。

お申込みは、Deliveru、本会HPのどちらからでも可能です。

■Deliveruから申込

①Deliveru[<https://shop.deliveru.jp/>]でセミナーを検索し

②セミナー詳細ページにある「注文する」からご購入ください。

(お支払方法: クレジットカード払い、pay-easy、コンビニ振込)

③購入後、確認メールが届きます。

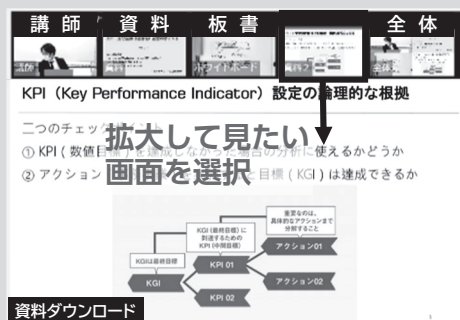
■本会HPから申込

①本会HP[<https://www.noma.or.jp/>]でセミナーを検索し

②「WEB申込」からお申込みください。

③申し込み後、確認メールが届きます。後日、請求書と参加券が郵送で届きます。(お支払方法: 請求書による銀行振込)

見逃し配信 & 4画面配信



いつでもどこでも何度でも受講できる
見逃し配信付きです！

①見逃し配信では

- ・見逃し配信期間でも、講師へ質問が可能です
- ・繰り返しご受講でき、講義の復習もできます
- ・チャプター形式でお好きな場所から見返せます
- ・倍速機能で効率よく学習できます

②資料はデータ提供です

③ご自身で拡大したい画面を選択できます
マルチデバイスにも対応しております



NOMA HP

日本経営協会 セミナー

検索



受講方法

- ・登録メールアドレスに、受講URL/ID等詳細のご案内が届きます(Live配信日の概ね3営業日前)
- ・カメラ、マイクのご準備は不要です。
- ・テキストのダウンロードは、LIVE配信日の3～1営業日前にサイト内でできるようになります。
- ・セミナーの録音・録画や資料の複製、お申込みいただいていない方の閲覧等は固くお断りいたします。
- ・受講証明書はサイト内でダウンロードしていただけます。

キャンセル ポリシー等

- ・開催日の5営業日前～当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。
- ・天災その他の不可抗力等により講師が登壇できない場合、講師の変更または延期させていただくことがございます。

主催・担当

一般社団法人 日本経営協会 本部事務局 企画研修 G
(東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-31-11 住友不動産新宿南口ビル 13 階)

✉ tms@noma.or.jp

申込問合せ

株式会社ファシオ ☎ 03-6304-0550(平日 10 時～17 時)

✉ bcs-info@vita-facio.jp

プログラム

第1 職場コミュニケーションの本質 上司は何を見ているか

コミュニケーションを「感じの良さ」ではなく「仕事を前に進め、信頼を積み上げる行為」と捉え直します。上司・経営者が若手社員を評価するときの観点を明確にし、最初のつまづきを防ぎます。

- 経営者・上司が若手社員に最初に求める3点
- 信頼はスキルより「再現性ある行動」で作られる
- 仕事ができる人の共通点：相手の負担を減らす伝え方・聞き方
- 経営者・上司の視点：新人の能力より「伸びる人の型」を見ている

第2 第一印象を決める基本動作 挨拶・返事・態度の実務価値

挨拶や返事はマナーではなく、上司の不安を減らし、指示が通る状態を作るための業務行動です。職場で信頼が立ち上がる最短ルートを体得します。

- 挨拶が作るもの：心理的距離、声のかけやすさ、相談のしやすさ
- 返事の型
- 表情・姿勢・視線が伝えるメッセージ
- 経営者・上司の視点：ここが弱いと「任せるのが怖い」になる

第3 聞く力 指示を正確に受け、ズレをなくす

新人のミスの多くは能力不足ではなく「受け取りのズレ」です。上司の意図を取り違えない聞き方と確認の型を身につけます。

- 傾聴の基本
- 指示受けの型（目的→期限→品質基準→優先順位→関係者）を確認する
- 分からない時の質問の仕方
- 経営者・上司の視点：質問ができる新人は信頼が上がる。黙る新人はリスクが上がる

第4 伝える力 報告・連絡・相談で仕事を前に進める

報連相は「上司へのサービス」ではなく、チームの意思決定を早め、失敗コストを減らす仕組みです。上司が求める報連相の基準を具体化します。

- 報告は結論から（結論→根拠→次の一手）
- 連絡は必要な人に同じ情報を同じ粒度で
- 相談は早めに、仮説付きで（自分の案+懸念点+判断を求める）
- 言いにくいことを言う方法
- 経営者・上司の視点：一番困るのは「状況が見えないこと」。早い共有はそれだけで評価になる

第5 関係構築 上司が本当に欲しい部下の動き方

上司が欲しいのは「話がうまい部下」ではなく「任せるとう安心な部下」です。信頼が積み上がる日常行動と、地雷（信用を落とす行動）を明確にします。

- 期待値調整（できる/できない、間に合う/間に合わないを早く伝える）
- 約束の守り方（期限、品質、途中経過の共有）
- 失敗時の対応
- 経営者・上司の視点：評価は成果だけでなく「再現性」と「信用残高」。小さな約束の積み上げが大きな裁量につながる

第6 主体性の出し方 期待を超える新人になる実践計画

主体性は「勝手にやること」ではなく「目的に沿って確認しながら前に進めること」です。明日から現場で実行できる行動計画に落とし込みます。

- 主体性の型（仮説→確認→実行→共有）
- 先回りの一言
- 週次の自己点検
- 経営者・上司の視点：上司の仕事は意思決定。判断材料を早く揃えてくれる部下が最も評価される

※最新の動向・情報を盛り込むため、内容を一部変更させていただく場合がございます。

講師紹介

株式会社エグゼクティブ・イニシアティブ ^{いい} ^{はじめ}
代表取締役社長 石井 元氏

株式会社エグゼクティブ・イニシアティブ代表取締役社長。3社の社長をつとめ豊富なマネジメント経験をもつマネジメントのプロ。第9回全国講師オーディション優勝。スタートアップから急成長、M&A、リストラ、倒産、企業再生など多様な経験をもつ。研修講師として経営者・幹部の育成を実践してきた。『明るく、楽しく、わかりやすい』研修が特徴。新入社員から管理職・役員まで幅広い層に各種ビジネススキルやリーダーシップを教えている。共著『未来を創る経営者』（生産性出版）など。自治体アドバイザーもつとめる。また、経営者や経営幹部向けにエグゼクティブコーチングを行っている。『麴家げん馬』という噺家名をもつ落語家でもある。

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせ下さい。

メールマガジンのご登録



新規講座や申込を開始したセミナーを定期的にご案内しております。ご興味のある方はぜひご登録をお願いいたします。

登録はこちら⇒



メールマガジン
登録用QR

※年間の講座スケジュールを本会 HP で公開しております。

※本会HP画面です。

TOPICS 事業のトピックスやさまざまなお知らせ

民間向けセミナー：
令和7年度（2025年度）「年間開催計画」

本部事務局（東京） 関西本部 / 中部本部 / 九州本部 / 北