

企業ごとに抱えている課題は様々です。そのため画一的な研修カリキュラムではなく、各企業の固有の問題にフォーカスし研修内容を設計しています。バリューシフトの研修サービスでは、研修を通じて企業様の様々な人材課題を解決しています。

研修サービスの特長

① 人材課題診断

人材育成方針や現状の人材上の問題を診断し、「経営的な観点」から人材育成課題を明確にします。



② 多様な研修スタイル・オプション

人材育成課題にマッチした研修スタイルや必要に応じて+αのオプションをお選び頂き、オリジナルの研修カリキュラムを設計することができます。



③ 講師は全員が経営コンサルタント

研修を担当する講師は、全員が現役の経営コンサルタントです。単にカリキュラムを教える教育だけでなく、専門家ならではの実務に役立つ指導を心がけています。



3つのスタイル

① 知識習得型

インプット型の研修です。仕事で活用する知識や法令関連ビジネスマナー研修などがこちらに該当いたします。講義形式だけではなくグループワークや演習も取り入れています。

② 現場密着型

仕事の現場に密着したトレーニングです。ここでは業務に直結した訓練を行います。営業マンに同行しての営業スタイルの改善、店舗の販売員の接客改善、採用における面接官のトレーニングなどが該当いたします。

③ アクションラーニング型

アクションラーニングは実在する現場の課題に向き合っており、研修を通じてその解決策を立案・実行していく研修です。課題の抽出、解決策の立案、現場での解決策の実行、その振り返りを繰り返し行うことで、仕事力を高めます。研修期間が半年などの長期に渡る（開催頻度は応相談）ことも特徴の一つです。

研修サービス 事例紹介

① 知識習得型

- ・衣料品メーカー向け新任管理者研修
- ・サービス業向けコンプライアンス研修
- ・産業機器メーカー向け問題解決のための論理的思考研修 等

② 現場密着型

- ・流通小売業向け販売員接客トレーニング
- ・システムベンダー向け人事部採用強化訓練
- ・容器メーカー向け営業力強化研修 等

③ アクションラーニング型

- ・食品メーカー営業部門向け営業プロセス改革研修
- ・機械メーカー設計部門向けチーム内風土改革研修
- ・ヘルスケアメーカー向け全社主任研修 等

研修サービス 実施の流れ

STEP1	人材課題診断	経営者もしくは経営幹部の方から貴社の抱える人材課題をヒアリング・ディスカッションさせていただきます。それにより経営課題に直結する人材の問題を明確にします。必要に応じ、人材育成の対象候補者にインタビューを実施し、対象者層の認識も確認します。
STEP2	研修方向性のディスカッション	診断結果をご報告し、研修の目的、対象者、カリキュラム等について方向性をご相談の上、決定します。課長職、若手層といった分類だけではなく、新任管理者、営業組織全体などの分類も可能です。
STEP3	研修企画のご提案	方向性のディスカッション結果をもとに研修カリキュラムの詳細な設計を行いご提案します。必要に応じお打ち合わせを重ねながら、貴社個別のご事情に沿った内容にカスタマイズしていきます。
STEP4	対象者の決定と日程調整	参加者となる対象者を選定します。また研修の日程を調整いただきます。
STEP5	研修実施	企画した内容をもとに研修を実施いたします。研修の場所は貴社会議室もしくは外部会場を使用します。またご要望に応じて、研修参加者の上長様方と事前に面談を行い、参加者に期待されていること、研修で改善して欲しいことなどをヒアリングします。
STEP6	研修後の（オプション）フィードバック	ご要望に応じて研修中にアセスメントを行い、研修後に参加者各人のフィードバックを行います。研修中の態度はどうだったのか、強み弱みは何かなどを経営者、経営幹部の方、または上長様にお伝えし、今後の指導に活かさせていただきます。