

# チームワークビルディング研修

対象：入社1年目～年次の浅い方 ※部門問わず



## ＜本セミナーのねらい＞

社会人基礎力として習得していただきたい能力の1つが、チームにおけるコミュニケーション能力です。本研修ではドミノを使ったゲームを通じて、仕事におけるコミュニケーションの重要性とその難しさを体感していただきます。

## ＜研修のポイント＞

- ① チームとして働くためのマインドを身につける
- ② ビジネスゲームを通して社会人としての話の「きき方」と「ホウ・レン・ソウ」を身につける

## セミナー内容（グループワークを交えながら実施いたします）

### 1. 仕事のプロフェッショナルとは

- (1) 相手から評価される仕事とは
- (2) ビジネスパーソンの成長軌道とは
- (3) プロフェッショナルマインドを持つ
- (4) 一定の目標を持つ
- (5) 学ぶ姿勢を持つ
- (6) プロ意識を持つ
- (7) チャレンジ精神を持つ
- (8) 独創性を持つ



### 2. 【ビジネスゲーム】～ドミノインテリア★

**ワーク** ビジネスゲームを通して、チームワークビルディングの本質に気づく

- ① 高い目標を達成する上でのチームワークの重要性
- ② 目標の共有（ビジョンの共有）・情報共有の重要性
- ③ P D C Aの重要性

★ドミノインテリアとは…インテリアの製造販売会社に扮し、提案から製造・納品までの流れを体験しながら、意思決定やチームワーク、顧客視点の重要性をドミノを使って学ぶ“体験型ビジネスゲーム”です。

### 3. 仕事におけるビジネスコミュニケーション

- (1) ビジネスゲームを通じて気づいたこと
- (2) 仕事がスムーズに進むコミュニケーション

### 4. 「きく」の意味

- (1) 相手にとって心地いいリスニング
- (2) 3つのきくスキル～「聞く」「聴く」「訊く」

### 5. 「聴く」スキル＝「傾聴力」のポイント

- (1) 「聴く」スキルとは
- (2) 相手が話しやすさを感じる「聴き方」とは
- (3) これまでに学んだ「聴く」スキルを実践しましょう

### 6. 「訊く」スキル＝「質問力」のポイント

- (1) 「訊く」スキルとは
- (2) 「訊き方」の種類

### 7. ホウ・レン・ソウ

- (1) ホウ・レン・ソウの原則

### 8. 本日の研修を振り返って



## ■受講者の声

・コミュニケーションを取り相手と話し合うことで、自分にはなかった考えが生まれてくるので、多くの意見を交換して仕事をスムーズに、より効率よく進めることを考えていきます。

・チームで協力するときは、全員の意見を聞く。意見を伝えるときは、わかりやすく話の要点をまとめる。上司や同僚とコミュニケーションを取り、効率よく仕事をしていきます。

※既に「2026年度 新入社員・新社会人ビジネス基礎研修」オプションコース[D1]にお申込み頂いた方は申込不要です

日 時：2026年 4 月 23 日 (木) 9:30 ～ 16:30

会 場：武蔵野銀行本店ビル2階「M's SQUARE」

定 員：25名

受 講 料：ぶぎん経営者クラブ会員の方 22,000円 (消費税込)

会員以外の方 33,000円 (消費税込)

お申込は裏面をご覧ください

# チームワークビルディング研修 受講者内容満足度98.2%!

講師 仁科 悦子 氏 (株式会社インソース講師)

- 1983年 株式会社伊東屋に入社。販売職としてデザイン用品販売、デザイン加工を担当。
- 1986年 株式会社西武百貨店に入社。趣味雑貨部 (LOFT館) に配属。
- 1990年 販売部 紳士服飾・衣料品販売セクションへ異動。  
海外ブランド紳士服の新規路面店出店に伴い、現場チーフとしてスタッフの育成・指導を行う。
- 1996年 販売主任に昇格。海外ブランド紳士服の販売とマネジメントサポート業務を担当。
- 2000年 販売係長に昇格。百貨店内セレクトショップの商品調達、商品・営業展開、取引先商談など係のマネジメント全般に携わる。
- 2009年 紳士・スポーツ課 課長に昇格。  
営業展開計画の作成など店舗・テナントのマネジメントを行う。
- 2011年 顧客サービス担当部長兼お客様相談室長に昇格。
- 2012年 本部 店舗運営部 顧客サービス部 販売人材オフィサーに昇格。  
店舗インストラクターの育成、及び自主売場のOJTを推進、支援。
- 2013年 店舗販売部長に就任。営業・販売マネジメントを行い、メンバーを統率。  
その後、教育推進担当部長として人材育成にも尽力。
- 2016年 株式会社インソース講師に就任。



## ■コメント

百貨店出身で、CS・マナー関連研修のスペシャリスト。本部での育成経験も豊富であり、育成担当者やインストラクターの養成も得意とする。明るい性格と軽快な講義・受講者の意見を引き出すファシリテーションで、受講者と一体となって学びを深めることができる。

## ■お申し込み方法

- ・本申込書にご記入の上、FAXにてぶぎん地域経済研究所宛お申込みください。受付後、受講票をお送りいたします。
- ・メールアドレスをお届けいただいている会員さまは、**弊社ホームページからもお申し込みできます。**
- ・開催日1週間前になっても受講票が届かない場合はご連絡ください。
- ・尚、お申込者が10名未満の場合、中止させていただく場合がございます。予めご了承ください。

## ■講演の録音・録画はご遠慮願います。

………… 切り離さずにこのままFAXをお送りください FAX : 0120-54-6340 ……………



## 【研修セミナー】

## チームワークビルディング研修 (4/23) 参加申込書

※会員様特典1講座無料サービス対象外セミナー

貴社名				ご参加者
ご住所				
ご連絡担当 部署/氏名	/			
電話/FAX	/			
メールアドレス				
お取引店	支店	会員番号		

《お問い合わせ先》

ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部 セミナー事務局  
TEL (048) 647-8484 E-mail : bugin-club@bugin-eri.co.jp  
https://www.bugin-eri.co.jp/

