

人こそすべて 人が企業 “任せるに足る人”づくりが強い会社をつくる

頼りになる若手・次世代を育成する 『部下育成力』養成講座

成長対話は目標達成が出来る部下を育成する必須の技術！

AIやChatGPTなどのデジタル化が進むほど、社員の健全な人間成長を促すために育成コミュニケーションが活発に行われる風土が会社の繁栄につながる

「出来ることを増やす！」「出来ることを伸ばす！」

部下の着実な成長を促し、業績を上げ続けるためには部下に寄り添う丁寧な対話が大切となり、その対話の積み重ねが管理職として組織の業績向上責任を果たすことにつながります。200社以上の指導実績による磨き抜かれた最新のノウハウとして育成マネジメントの実践方法を余すところなくお伝えします。

養成講座 主なテーマ

●成長5段階の原則とそれぞれの段階に応じた4種の教育手法とは

・知らない ⇒ 知る ⇒ 理解する ⇒ 出来ることを増やす ⇒ 出来ることを伸ばす ⇒ 後輩の育成が出来るへと、部下の着実な成長を促す教育手法とは

●目標達成が出来る部下を育成するための成長対話とは

・部下の思考力を格段に高め、主体性の発揮を促す1on1『育成コミュニケーション』の実践方法とは
・目標設定力、計画策定力、計画実行力、行動改善力を養い、目標達成力を高める対話の技術とは

養成講座 開催情報

開催日時 : 2026年7月8日(水) 13時～17時
開催方法 : ZOOMでのオンライン開催となります
担当講師 : 株式会社自創経営センター 東川広伸
ご参加費用 : お一人様 9,900円(税込)
※社内での実践を加速させるため、複数名でのご参加をお勧めいたします
ご参加対象 : 幹部、管理職、管理職候補の皆様

裏面に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込みください。

また自創経営ウェブサイト セミナー開催情報ページからも

お申込みが出来ます。

担当講師紹介

東川広伸 1969年生まれ
株式会社自創経営センター
代表取締役社長



1995年、リクルートの求人広告代理店業に入社。求人広告営業において、入社1年目で売上目標達成率332.8%とリクルート関西代理店Jr.部門でダントツの1位となる。

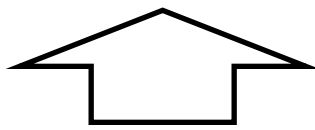
1999年、化粧品販売会社にて第一営業部長として全9店舗赤字の状態から自創経営を導入。人財育成のための目標管理での成長対話を徹底的に行い、社員の育成に全力を注ぎ1年で全店舗黒字転換させる。2005年(株)自創経営センターを設立。自創経営創始者の東川鷹年氏の指導のもとで内定者研修、新入社員研修など指導を開始し若手社員の育成に注力した。現在は全国の企業様へ昇格研修を始め、幹部、管理職、若手社員を対象に、述べ200社に人財育成マネジメントの仕組みを導入・推進に取り組み、業績向上につながる人財育成に全力を注いでいる。

株式会社自創経営センター

〒538-0053 大阪市鶴見区鶴見3-12-10-1906

TEL 06-6913-5503 FAX 06-6913-5504

E-MAIL : hiro@jisou.jp



お申込書

『部下育成力』養成講座 への参加を申し込みます

下記の枠内に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込みください。

貴社名		TEL	()	—
ご連絡担当者	(フリガナ)	E-mail		
御住所	〒	—		

ご参加者	(フリガナ)	職種		E-mail	
ご参加者	(フリガナ)	職種		E-mail	
ご参加者	(フリガナ)	職種		E-mail	
ご参加者	(フリガナ)	職種		E-mail	

【お申し込み・ご参加方法】

- こちらのお申込書に必要事項をご記入の上、FAXでご送信ください。
- お申込内容を確認の上、ご参加要領確認情報をメールで送付させていただきます。
- 講座終了後に御請求書を発行させていただきます。

※いただきました「個人情報」につきましては、本セミナーの運営・事務連絡のみに使用させていただきます。第三者への譲渡・販売は一切致しません。

【お問い合わせ先】

携帯:090-9163-0308 E-mail:hiro@jisou.jp
株式会社自創経営センター 担当:東川広伸

FAX (06)6913-5504