

大阪開催！

統計心理学を活用した コミュニケーション(基礎・応用編)

定員18名

関西事務所初開催！ベースとなる3タイプの活用法、12タイプ別“経営者の成功戦略、失敗要因”、有名企業における経営者が交代した場合の企業リスク対策を独自の視点で解説します。

●このような方には最適な内容です。

- ・一日で統計心理学を効率よく使えるようになりたい方
- ・自分発見、相手発見を実感したい方
- ・業績向上につながる企業・組織を作りたい経営者・経営幹部
- ・社員力を更にアップさせたい方
- ・自分と同じタイプの有名人・経営者の成功戦略・失敗要因、企業戦略を知りたい方！ など

■ セミナー内容 ■

- (基礎編) ★統計心理学で人生が変わった
★先天的気質・素質を知るとわかるもの？
★統計心理学 BASIC 3タイプの違い
人柄重視、結果重視、直感重視
★成功者への近道～同じタイプの成功法！
★演習～3タイプのコミュニケーションを知る
- (応用編) ★12タイプのキーワード、特徴、教育法など
★成功者への近道～12タイプの成功者は？
★コミュニケーション・仕事の進め方を変える
“Fix”“Flex”
★マネジメント力を高める“Hope”“Care”
★タイプ別“企業の採用・育成”戦略
★あなたと同じタイプの有名人、経営者の行動特性
★2014年上期話題の有名人の発言、経営戦略
★事業承継時における企業の組織とは？
★伸ばす組織・チームのタイプ別対応法とは

■ 日時：平成27年6月24日(水)
<基礎・応用編> 13:30～17:30 (開場 13:15～)

■ 場所：株式会社ブレイン・サプライ
関西事務所セミナールーム
(詳細は裏面)

■ 講師：株式会社 ブレイン・サプライ
代表取締役 岡 弘己(おか ひろみ)
(社会保険労務士)

■ 参加費：(すべてテキスト代、税込金額です)
○ご契約企業様 10,000円(お1人様税込)
○一般企業様 13,000円(お1人様税込)

■ 定員：18名
※定員になり次第締め切らせていただきます。

■ 申込締切：平成27年6月17日(水)

■ お問い合わせ：関西事務所 田宮、佐藤
Tel:06-6282-6233

統計心理学セミナー関西事務所開催(基礎・応用編) 参加申込書

このままFAX:06-6282-6234 または info@brain-supply.co.jp へお申し込みください

会社名		TEL/FAX	/
所在地		備考	
参加者様①氏名/お役職		参加者様②氏名/お役職	
参加者様①アドレス		参加者様②アドレス	
参加者様①生年月日		参加者様②生年月日	

★生まれた時間も記載ください(わかる方のみ)

本参加申込書に記入いただいたお客様の情報については、本セミナーと関連する情報提供に使用し、個人情報の保護に関する法律(個人情報保護法)その他関係法令・ガイドライン等に従って取り扱います。

セミナー参加の効果

- ※ 自分発見・相手発見でコミュニケーション力が高まります。
- ※ 12タイプのキーワード、考え方、意思決定などがわかります。
- ※ 営業担当者の場合、成約率が劇的に向上します。
- ※ 自分と同じ経営者の戦略を知ること、成功の近道がわかります。

…など今日から使えるテクニック満載！！

生年月日カルタ

「なんて自分を理解してくれないの？」
「あの人の言うことは理解できない」

生年月日カルタは、そんなあなたに最適なコミュニケーションツールです

<http://b-karte.biz/>
入会費：登録費0円

3つのタイプ「人柄」「結果」「直感」

人柄

とにかく人に嫌われたくない、というのが根本となる心理です。競争したり、火花を散らしたりすることなく、みんなと仲良く、和気あいあいを好みます。

結果

結果が出ないことには何の満足も無いと考えるので、結果を求めて一所懸命に頑張ります。そして、人の役に立ちたい気持ちが強いです。

直感

ピンッ！と来たら即行動。思い切り、可能性を感じる事があって展開のイメージが湧くと、もうじっとしてられません。すぐに行動したくなります。

セミナー参加者の声(抜粋)

タイプによって伝え方が違うことを実感できた。早速部下の生年月日を調べて実践したい。自分のことを知ること、相手のことを知ることによってコミュニケーション力がアップすると実感した。

ワークでは、3タイプそれぞれの特徴がはっきり出ていて、非常に興味深かったです。また、研修で使用した冊子を携帯して、折にふれて活用したいと思います。タイプ別の強み・弱みを知り、自分自身も強みを伸ばしていきたいと思いました。

以前統計心理学のセミナーは全て参加したのですが、改めてお聞きしたかったのと、今回はまた違った形での発見があるのではないかと思います。やはり新発見があり、大変楽しく参加できました。

ケース・スタディとレクチャーの組み合わせで、飽きることがありませんでした。経営者編での分析も興味深いものでした。経営戦略、人事・採用・教育、社内外のコミュニケーションに大いに役立つと思います。

職員の統計心理学上のタイプを把握することで、それぞれに合った対応を心がければ、より分かりあえて、仕事も円滑に進むと思いました。

実践つきのセミナーで、飽きることなく受講することができました。相手を理解し、また、自分を理解することで、うまくコミュニケーションをとり、スムーズな仕事ができるように、活かしていきたいと思いました。

タイプ別の”響くキーワード”を使って、お互いが気持ちのよい仕事をしていきたいと思いました。 など多数

講 師

おか ひろみ “直感重視”
岡 弘己 株式会社ブレイン・サプライ 代表取締役

1986年4月三井住友海上入社。大阪、福岡、本店にて営業活動後、2001年より本社法人営業推進部にて中堅中小企業の経営支援を担当。就業規則・助成金等の人事労務を実施。その数5,000社以上にもものぼる。2009年6月より現職。自らも経営者として、つねに経営の視点で熱く語るコンサルティングは評価が高く、全国経営者のファンが多い。現在、日々全国を飛び回る最強社労士。



セミナー会場：(株)ブレイン・サプライ関西事務所

大阪府大阪市中央区南久宝寺町3丁目2-7
 第一住建南久宝寺ビル9階
 (会場最寄駅)：御堂筋線本町駅10番出口を出ると左手に船場センタービルの階段を一度下り船場センタービルの地上に出る。
 商店街を南(難波方面)へ行くと2つ目を左折
 右手に萬栄1号館・セブンイレブンを越して2つ目のビルです

