

NEWS LETTER

今週のオススメコンテンツ&ニュース動画をお届け!!

ビズアップ総研が厳選した、いま旬なコンテンツをピックアップ!
研修に、自己研鑽にお役立てください。

部下のモチベーションを引き上げる「1on1ミーティング」

トップ > 金融職務別研修 > 営業店管理者研修



有限会社人事政策研究所 代表 望月 禎彦 先生

https://finance.ejinzai.jp/webseminar/financial_practice/branch/

- ◎ はじめに (「1 on 1」の目的/他社事例紹介)
- ◎ 1on1の事前準備 (「1 on 1」における心構え/ソーシャルスタイル)
- ◎ 1on1の序盤 (「つい、しゃべってしまう」空気づくりが大事/「聴く」3つのポイント)
- ◎ 1on1の終盤 (質問のポイント/質問の使い分け)
- ◎ 1on1のフォローアップ (『部下ノート』のすすめ/『部下ノート』に記入すべきこと)

TOTAL



75min.

信頼関係を維持するための「上手な断り方」

トップ > 自己研鑽 > 一般教養 ビジネス基礎スキル



有限会社人事政策研究所 代表 望月 禎彦 先生

<https://www.ejinzai.jp/categories/brainstorming/business-refusal-skills/?service=finance>

- ◎ 自己主張(ノー)をキチンと言えるようになるう!
(アサーション/3つの自己表現 ①攻撃的=アグレッシブ ②非主張的=ノンアグレッシブ ③中間的=アサーティブ)
- ◎ あなたは、どのタイプ?
(3つの自己表現/①攻撃的=アグレッシブ ②非主張的=ノンアグレッシブ ③中間的=アサーティブ)
- ◎ 基本は「DESC法」で2案を提示すること (①D(describe:事実)/②E(empathize:気持ち)/③S(specify:第1提案)/④C(choose:第2提案)代替案/2案を提示する/相手に選んでもらう)
- ◎ 上司への断り方のポイント (<ケース>上司への断り方/事実をキチンととらえていることを伝える/原因を、できるだけ具体的に伝える/「なぜ出来ないか」を明確に伝える)
- ◎ 部下への断り方のポイント (<ケース>部下への断り方/自分の気持ちをそのまま、素直に述べる・主観的でOK/Eでは事実を具体的に話すと誤解を生みやすい/正直であればあるほど共感を得やすい)
- ◎ お客様への断り方のポイント (<ケース>お客様への断り方/Sでは、正論をビシッと言う/Cでは、お客様の受け入れやすい代替案を提示する/相手に選んでもらう)

TOTAL



18min.



THIS WEEK

NEWS 動画 毎週🔥曜日更新



経済・金融 | マーケットニュース解説

1 マーケットニュースから学ぶ金融経済のキホン 第98回

ライフアセットコンサルティング株式会社 代表取締役
CFP・1級FP技能士・1級DCプランナー 菱田 雅生 先生

経済・金融 | 保険商品研究室

2 2026年4月

(有)インスウオッチ/
(有)エヌワンエージェンシー 代表取締役 森田 直子 先生

ビズアップ総研の公開講座【対面研修orオンライン研修】

ビジネスシーンに必須のベーシックテーマや階層別など、多数の研修をご用意!
少人数のため自組織へ講師を呼ぶことが難しいという法人様でも、研修コストを抑えて効果的な研修を受けることができます。また、ご来場いただいた他組織の皆さんや講師との情報交換・交流も可能です。
多人数・複数講座のお申し込みも受け付けておりますので、お気軽にご相談ください。



お問い合わせ

株式会社ビズアップ総研 www.bmc-net.jp
TEL : 03-3569-0968
E-mail : eigo@bmc-net.jp

<https://www.bmc-net.jp/seminar/extension.php>

BIZUP