

付加価値あるセミナー例のご紹介 1/2

(1) 管理能力の評価、育成計画付きセミナー

管理能力の欠如点をセミナーで把握して、今後の留意点や取り組みの計画書を作り、実施効果を評価するようにする。

→ **セミナー後、管理能力と育成法を経営者へ報告！**

(2) 健康経営セルフケア無料体験付きセミナー

健康経営エキスパートアドバイザーによる、実践的な健康経営のセミナーで、社員自ら健康管理する仕組みが重要であり、セミナー後に無料のセルフケア体験の特典がある。

→ **健康経営の実践的な方法が、無料体験で身に付く！**

(3) パンフとホームページの改善付きセミナー

会社案内や営業のパンフやホームページの、お客様に伝わるノウハウを講義し、実際の改善作業を実習で行う。

→ **セミナー結果がパンフやホームページの形で残る！**

付加価値あるセミナー例のご紹介 2/2

(4) 幹部や管理者の選抜情報付きセミナー

セミナーで出される宿題や、ケーススタディの討論の内容から、管理職適性、マネジメント適性を把握して、管理職や幹部への登用と、世代交代の基本データにする。

→ **社長も社員も納得できる形での登用が可能となる！**

(5) 効用が確認済み事前コンサル付きセミナー

事前のコンサルを基に、セミナー内容の効果を実感いただき発表していただく。要望により事後コンサルも実施する。

→ **ノウハウがそのまま会社にあった形で根付く！**

(6) ケーススタディでの仮想体験付きセミナー

明日自分の身に起こるかもしれない**ケースで学ぶ仮想体験**をもとに、営業力やマネジメント力を付ける。

→ **仮想体験が明日からの仕事に役立つ！**