

蓮室光雄の後継者会特別セミナー

名古屋

セミナーのマイスターになる入門講座です

セミナー案内

## セミナー・研修企画の出来るセミナー講師になろう

セミナーや研修をするということは、知識ではなく「職人技」だと思っています。

私たち社労士や診断士には講演や研修を行う機会が少なからずあります。

自分で選んだ課題についてはもちろん、主催者から与えられた課題に沿って、セミナーをしたり、研修やコンサルティングをする機会もあります。そんなとき、みなさんはどのようにセミナーや研修を企画されますか？

セミナーのストーリーを設計し、そのなかの複数のセッションを組み立て、そしてそれぞれのセッションをどのような手法（ツール）を用いて行うかは、一種の技能です。

このセミナーではこのようなセミナー構築の技能を体験的に習得していただきます。セミナーのストーリー作り、セミナーの中で用いるいろいろな手法、そして研修やコンサルティングの企画の方法など、セミナーマイスターとしてのノウハウをこの講座で身につけていただきます。

（「セミナーマイスター」という名称は商標登録されています。名刺などに記載可能です）

開催日：2024年12月20日（金）、21日（土）、22日（日）  
（3日間とも 9:30～18:00）

会場：（名古屋市）

- 講師：蓮室 光雄
- 参加費：33,000円（税込み）後継者会会員のみ
- 再受講者は22,000円（税込み）後継者会会員のみ

主催：蓮室コンサルタント事務所  
岡山県岡山市北区奥田2-4-2  
Tel：086-230-1557  
Fax：086-230-2557  
携帯：090-1339-4851

### 受講申込書（会場：名古屋市）

■ 12月20, 21, 22日の「セミナーマイスターセミナー」に申し込みます

名前		事務所名	
住所	〒	TEL	
		FAX	
		メール	

申し込み締め切り日：12月6日

FAXにてお申し込み下さい、後日案内をお送りします。FAX：086-230-2557  
HPからでも申し込みいただけます。https://www.hasumuro.com/

## 【上手なセミナーの作り方】

# セミナー・研修企画のできるセミナー講師に



- これからますます重要性を増す人材育成
- 講演・セミナーの企画ノウハウ
- セミナーに使われる色々な手法とその活用
- カードを活用したセミナーの進め方
- コンサルティング企画の基本

### 人材育成の重要性

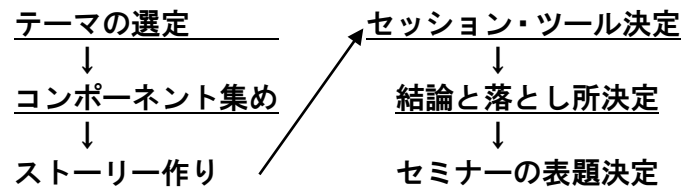
企業は人が資本です。しかし現実には使い捨て同然の人の扱い方をしている企業が少なくありません。これからの企業は従業員の能力を最大限引き出すことに真正面から取り組まなければなりません。

- ・人材育成の視点
  - (1) 学ぶことの個人的意義、企業的意義
  - (2) 「教育」と「学習」の違い
  - (3) 学習促進環境の必要性

### 初めてのセミナー・講演を企画する

初めてセミナーや講演を依頼されたとき、どのようにその内容を組み立てますか？

この基本的な手順を分かりやすく習得します。



### セミナーに使われるいろいろな手法とその活用法

セミナーや研修で使われるいろいろな手法について学習、体得する。

- ・講義方式、ツールを使用した講義
- ・教材ベースの体得方式（個人対象、グループ対象）
- ・カード体得学習法
- ・ゲーム法
- ・自主学習方式（アンケート→まとめ法）
- ・会議法（アクションラーニング）
- ・問題解決ロープレ法
- ・基本理論学習→自主学習 など

### カードを活用したセミナーの進め方

カードはいろいろなセミナーや研修で有用な手法です。このカードを利用した手法について学びます。カードを用いて因果関係を知る、システムの理解を深める、アイデアをまとめる、などの活用が考えられます。例えば、

- ・アンケート→カードまとめ法（フレームワーク）
  - ・事例カード法（望まれる管理者象の理解）
  - ・アイデアカード法（社会人、組織人とは）
  - ・カードによるシステム思考法  
（業務フロー、利益構造図、目標設定・・・）
- などを活用できればセミナーの幅が大幅に広がります。

### コンサルティング企画の基本

単にセミナーや研修を行うことから一歩進めて、企業に対してコンサルティングできるようになることも非常に重要です。人事制度の導入はどのようなステップで行えばよいのか、労働時間の短縮はどんなステップで進めてゆくべきか、などはコンサルティングテーマとして企画する必要があります。

これらコンサルティング商品の企画をどんなステップで行うかを学習します。

企業の顧問として経営に関わっている士業の皆さんは、ある一つの専門課題についてセミナーができるだけでは十分ではありません。その企業に必要ないろいろな課題について、適切にセミナーや研修、コンサルティングを行ってゆく必要があります。この講座はいろいろなセミナーや研修をどのように企画し、組み立て、そしてどのような手法で行えばよいのか、セミナーマイスターはいわば家具職人がいろいろな道具を持ってさまざまな家具を作れることと似ています。

このセミナーでは、セミナーを実施する上での企画力とツールを習得するために必要なノウハウを**仕入れ**ていただきます。このセミナーであなたのセミナー・マイスターのスキルを習得してください。

## 蓮室 光雄（はすむろ みつお）

中小企業診断士、キャリアコンサルタント コンサルタント暦30年

「人を育てる」人事制度指導、経営計画策定、目標管理、ISO9001認証取得指導、労働時間短縮他 実

### 蓮室の「セミナーマイスター」セミナー指導の特徴

企業その他でセミナーを行う場合、単に知識をパワーポイントの資料で話しをするだけでは非常に退屈なセミナーとなってしまいます。効果的なセミナーとするには、

- ① 教えるのではなく、気付いてもらうこと
  - ② 頭で理解するのみではなく、身体で、つまり手を動かして「体得」してもらうこと
  - ③ 個人学習ではなく、チームで学習する形式を取り入れること
- などが重要です。これらを取り入れたセミナーの構築方法を学んでいただきます。

### テキストの内容

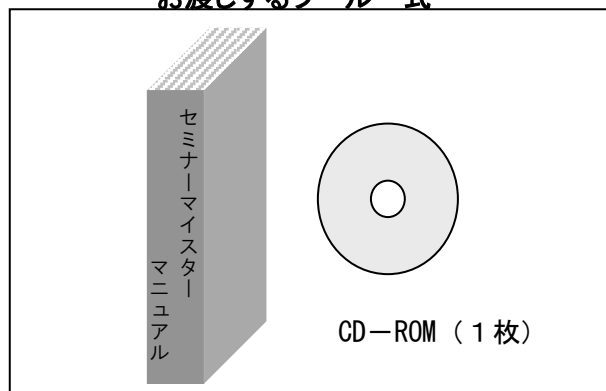
① 事前テキスト「セミナー・マイスターになろう」

② コンサルタントマニュアルの構成  
**CD-R付で実践に即しています**

コンサルティングノウハウシート（アンチヨコ）  
プロジェクト用記入シート／宿題シート  
事例（他社での実例がマニュアルに入っているのですので  
に活用できます）

**受講者は、さまざまなセミナーや  
コンサルティングに必要な、セミナー  
ツールをCD-ROMデータで支給さ  
れます。**

#### お渡しするツール一式



## 蓮室コンサルタント事務所

岡山県岡山市北区奥田 2-4-2

TEL/086-230-1557 FAX/086-230-2557

## 「セミナー・マイスター」になりませんか？

### 1 セミナーマイスターとは

「セミナー・マイスター」という考え方は、人の学習を促進することを専門とする人を言い、従来の教育者という概念とは異なる考え方です。つまり、この違いは、教育者は「教えること」を専門としているのに対し、「セミナー・マイスター」は人の学習を促進することを専門としている、いわばセミナーの職人です。ここに「教えること」と「学習を促進すること」の違いを認識しなければなりません。

学習を促進することとは、単に知識を受講者に説明し、理解させることではなく、受講者が自分で気づき、学び、行動することを促す活動を言います。

セミナーマイスターは知っていることを受講者に教えるのではなく、受講者に考えさせ、理解させ、そして気づかせた上で、自主的に行動に移させることが大切なのです。

セミナー講師は、企業で行うセミナーや研修では、単に時間内で自分が知っていることを話すだけではだめで、受講者の心をとらえ、今までの行動が変化することが求められるのです。

ここに、セミナーや研修を行う人はセミナー・研修のプロの技術者でなければならないのです。これが「セミナー・マイスター」です。

**セミナー・マイスターとは**  
人に理解してもらうこと、人に気付かせること、  
そして  
人の学習を促進すること。  
これらは技術です。

**「セミナー・マイスター」は  
人の学習を促進することを  
専門とする技術者です。**

### 2 これから必要な人材育成のプロフェッショナル

今後、土業は企業の問題を解決するだけではなく、いろいろな課題について、人材を育成できるセミナーや研修が行える能力を備える必要があるのではないのでしょうか？ 今後はますます人を育てることが重要視され、その人材育成を促進するプロ人材が必要とされる時代となることでしょう。

### 3 受講者Kさんの感想

いつもお世話になっております。

「セミナーマイスター」の研修に参加させていただいた、Kです。

研修では、大変お世話になりました。

充実した3日間で、とてもたくさんの学びを吸収することができました。

セミナーマイスターを受けるまでは、

セミナーは経験や知識が豊富な人しかできないものと考えていました。

ましてや私のような小娘がセミナーをしたら、

説得力がないと思われてしまうのではないのか、とっていました。

しかし、昨日のセミナーを受け、「誰でもできる」ことを肌で感じ取りました。

ツールの作り方を考え、工夫する。

昨日のセミナーを受けたただけなのに、アイデアが浮かんできています。

〇〇の教え方や、△△のゲームは、

当事務所のツールとして今後作っていかうと目論んでいます。