

# NJC研修概要

年次	研修名	開催方法	講師	内容	目的	ゴール
1 年 目	新入社員研修+チームビルディング研修	集合	R齊藤／豊増／宮城／NSG	社会人としてのマナー・業務遂行・ビジネス常識・業界知識・商品知識各チームに同じテーマを与えアウトプットをプレゼンテーションする(競い合う)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社会人として基本的なビジネスマナーを身につける</li> <li>・マナーの知識だけでなく、ビジネスマナーの本質を理解する</li> <li>・1つの目的ゴールに向けた作業を自ら考え、参加者一丸となって取り組むことで、目標達成に向けて真剣に意見をぶつけ合う真摯さを体感する</li> <li>・情報伝達や役割分担を行う中でコミュニケーションの大切さを体験する</li> <li>・業界知識、ガラス商品知識、用語、商慣習を習得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスパーソンとして恥ずかしくなく立ち居振る舞いが出来る状態・業界を大きく捉えることができています。</li> <li>・基礎的な商品知識が理解できています</li> <li>・作業を自ら考え実践することで、仕事の進め方を体感する</li> <li>・チームで完成させることで、チームワークと同期意識を身に付ける</li> </ul>
	工場見学	集合	NSG	工場見学／商品知識(技術)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・NSG千葉工場見学にて製造現場を見学する。</li> <li>・安全講習にて安全意識の向上を図る。</li> <li>・ガラス製品の商品勉強を行う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造ラインや安全講習を体感させる</li> <li>・基礎的な商品知識を習得させる</li> </ul>
	フォロー研修 I	オンライン	R齊藤／宮城	ビジネス基礎・マナーについての復習	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4月実施のビジネスマナーの復習</li> <li>・現場で実際に経験した悩み等をシェアする</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・机上のビジネスマナーを現場で実践できるように落とし込む</li> <li>・同期との交流を経てモチベーションを維持する</li> </ul>
	フォロー研修 II +グループ討議	集合	R齊藤／会員／NSG	二年目に向けて考え方、学びの整理。後輩指導(教えるスキル)について会員NSGを入れてG討議実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>・入社からの10か月間をしっかりと振り返る。特に新入社員研修で学んだ事が出来ているか?なぜ出来ないか?を確認する。</li> <li>・後輩の入社に先輩として備える。</li> <li>・硝子業界で働くことに、夢と希望を持ってもらう</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・入社からこれまでを振り返り自己成長は実感する(⇔課題もつかむ)</li> <li>・後輩を迎えるにあたり「教えるスキル」を学ぶ</li> <li>・自由に意見交換を行い、それぞれのグループで、夢や希望をもつことにつながる意見を共有する</li> </ul>
2 年 目	ビジネス基礎	集合	M籠池	聞く読む書くのレベルアップ。時間管理。優先順位。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスパーソンとしての基礎能力向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社会人に求められるビジネス基礎能力の中心となる主体性の理解と習得</li> <li>・必要とされる論理的思考、土台となるコミュニケーション力の強化</li> </ul>
	営業基礎	集合	S春澤(齊藤)	営業の大切さ、役割位置づけ、考え方等の基本を学ぶ。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業マンの価値、本質について探究する</li> <li>・営業マンに必要な基本的スキルを学ぶ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・明日からの具体的なアクションプランが明確になっている</li> <li>・営業の楽しさややりがいを感じポジティブに行動する</li> </ul>
	フォロワーシップ	オンライン	M野崎	上下関係のコミュニケーションについて学び、仕事をスムーズにする。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3年目社員に向けて必要な自己成長を明確にする。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・キャリアデザインを描く。</li> <li>・コーチングスキルを学ぶ。</li> <li>・上下横のキャプテンシップにつなげる</li> </ul>

3年目	CS/業務行動力向上	オンライン	M長谷川	後輩指導、CS、クレーム対応について学ぶ	・「考え動かし」を身につける方法を習得する	・主体的に自身をアップデートできるようにする
	チームワーク研修	集合	R齊藤／先輩社員	先輩社員に参加いただき、グループ討議を通じて互いの成長につなげる。	・より良いチームワークづくには何が必要かを理解するため	・職場のチームワークをより良くするための活動ができる
	プレゼンテーション／3年まとめ	集合	R長谷川(齊藤)	プレゼンテーションの基礎を学び伝える力、構成力を学ぶ。3年間の学びをまとめてプレゼン。	・基本的なプレゼンテーションのスキルを学ぶため ・3年間の研修で得た知識やスキルを整理ししっかりと実務に活かすため	・今まで以上に堂々とプレゼンテーションが出来る状態 ・研修で「分かった」ことが「出来る」状態
4年目	財務	オンライン	R春澤／豊増／齊藤／会員	B/S、P/L、決算分析等販売管理に関する基礎的事項を学ぶ。	・結果は全て数字に表れるということを知るため ・数字への苦手意識をなくし、数字で考察するため ・企業の決算書から分析方法を学ぶため	・財務諸表(B/S、P/L)を覚える ・数字に興味を持ち、苦手意識を克服する ・決算書から企業の経営状態を読み取ることができる
	問題解決力向上	オンライン	R竹村(齊藤)	事例研究を通じて問題の捉え方、対策の方法を考える力を身につける。	・問題とは何か？問題意識を持つことの重要性を学ぶ。 ・ロジカルシンキングの必要性を理解する	・日常業務で問題意識を強く持ち、その問題の解決に向けて「ロジカルシンキング」が活用できる状態
	営業力強化+グループ討議	集合	R竹村(齊藤)	ロールプレイを通じて自分の営業スタイルの見直しを行う。会員NSGを入れてGD実施。	・モノが売れる仕組みについて理解し、自身の営業活動に活かす ・顕在・潜在ニーズの違いを理解し、自身の顧客の購買心理を理解する ・営業活動のベースとなる良好な関係性を築くためのポイントを理解する ・将来を担うNJC生に、社長・上司から業界の歴史・未来・トレンド・存在意義などに関する講話を行い、業界に対する期待値やモチベーションを高めるため ・普段なかなか関わることのできない他社の社長・上司を交えてディスカッションすることにより、新たな気づきを得たり、柔軟な発想力を高めたりするため。	・今まで以上にポジティブに行動できる ・商品知識が上がり、トークに自信が出る ・受講生のモチベーションが上がり、輝く未来づくりに前向きな状態 ・他者から学ぶことの重要性を認識し、思考の幅が広がった状態
5年目	リーダーシップ/自己変革	オンライン	M大島	部下後輩指導、リーダーシップについて学び、自己の変革を目指す。	・ファーストマネジメント能力を総合的に身に付ける	・リーダーとしてのマネジメント意識の向上
	研修旅行	集合	NSG	未定	未定	未定
	卒業	集合	R齊藤／宮城	会社で与えられた課題の解決、今後の目標についてまとめ上げて発表する	・NJC研修での学びを総括する。 ・中堅社員としての役割を自覚する ・自社をより良くするためアクションを考察する	・5年間の学びを実務に継続的に活かすことができる ・自らの役割を見出し主体性を持って行動する ・積極的に課題解決に取り組み、視座を一段階上げる
内定者	内定イベント	オンライン	NSG	同期の間での親交を深める	・顔と名前を一致させる(次に会った時に話しかけやすくなる) ・NJC41期生になるのが楽しみになる	社会人(NJC)になることを自覚する不要な緊張が取り除かれる