

研修講師のための「研修」

受講者が 「また参加したい」 研修のつくり方

～講師が押さえない受講者の心を掴むコツ～

受講者の満足度を高め、「またこの講師の研修を受けたい」と思われるためには、ちょっとした工夫やコツがあります。
本セミナーでは、研修講師としての経験が浅い方や、自信を持って登壇したい方に向けて、受講者の心を掴む研修づくりのポイントをワークを交えながらわかりやすくお伝えします。



★参加費 無料★

日 時

令和8年

11月24日(火)
14:00～16:00

16:00～16:30 (任意参加) ・名刺交換等交流 (ネットワーキング) …参加者同士の交流 (名刺交換等) にご活用ください

会 場

福岡商工会議所
401～403会議室

定 員

40名 (先着順)



対象者

- ・セミナー講師の方
- ・これから講師を務める予定の方
- ・士業・各種専門家の方
- ・企業の研修担当者・人事担当者
- ・プレゼンテーションの機会が多い方

内 容

- 「笑わせよう」ではなく「楽しませよう」
- 「自慢する場」であると勘違いしない
- 「見る・聴く・訊く・考える・話す」の効果的な組み合わせ
- ワークを回すコツ
- 目的の確認・目標の設定
- 内容・意向によって変える「映写資料」のあり方
- 受動・能動の差を生む「配布資料」のあり方
- 複写？AIそのまま？注意したい著作権問題
- LIVEだからこそ求められる加減
- 休憩時間の約束・効能
- 受講者アンケートこそレベルUPの鍵



こんな方におすすめ！

- 受講者の反応が薄い、手応えを感じられない
- 毎回同じような研修になってしまう
- 受講後に「また参加したい」と思ってもらえる研修にしたい
- 研修をもっと楽しく、学びのある時間にしたい



実践的なワークで
明日から使える
ヒントが見つかる！

講 師



株式会社就面

代表取締役 松田 剛次 氏

リクルートにて営業に12年間従事後、2011年8月、(株)就面設立。「企業の採用・育成指導」と「学生の就活指導」サービスを展開。
企業・学生の両者を知るから得られる「相手目線で考える効果UP指導」が特徴。



参加申込

申込フォームからお申し込みください。

- ※受講票等は発行していません。
当日は名刺を受付にてご提出ください。
- ※定員を超過し、ご参加をお断りさせていただく場合のみ、当方からご連絡いたします。

お申し込みをありがとうございます。



【本件担当】 福岡商工会議所 会員サービス部 人材開発グループ
TEL:092-441-2189 / E-Mail : fkjinzai@fukunet.or.jp