

若手を伸ばす会社だけが未来を勝ち取る！

満足度
講師
99%

未来を切り拓く！ 若手成長プログラム



動く若手が会社を変える。未来は“今”的一歩から！

変化のスピードがかつてないほど加速する今、社員一人ひとりへの成長投資こそ、会社の未来を決める最強の武器！

人材の成長は、確実に業績の伸長と連動する。

だからこそ、5年後、10年後の組織を支える新入社員・若手を、人的資源のプロが編み出した特別カリキュラムで育成し、必ず成果へと導く。

成長の未来は、ここから始まる！

日付 **2026.4月～9月（半年間）**

時間 **10:00-17:00（全日程共通）**

対象者 **新入社員～入社5年目までの若手社員
(1名から参加できる他社合同型)**

場所 **株式会社リタシャイン金沢事務所2階**

料金 **300,000円・1名当たり
(税込価格：330,000円)**

定員 **30名**

[今すぐ申込む](#)



お申し込みは電話・メール
またはQRコードフォームから



株式会社リタシャイン
076-420-6222

受付時間：平日9時から16時まで

info@litashine.co.jp

<https://litashine.co.jp/contact/>

セミナー概要

新入社員・若手に必要なビジネススキルを基礎から成果を出すところまで徹底的に指導＆実践。

本セミナーでは、参加者本人の成長実感だけでなく、周囲が「この人成長したな」と感じるレベルまで引き上げます！

【期待できる効果】

- ・社会人基礎力の強化：あらゆる職種に必要なマインドとスキルを習得
- ・顧客対応力の向上：全員が身につけるべき“信頼される対応”を実践的に体得
- ・即戦力化：学んだことを課題として実務に直結
- ・定着・離職防止：他社との交流により自己肯定感が高まり定着促進
- ・成長の見える化：最終成果発表で本人・企業双方が成長を確認
- ・ネットワーク形成：同世代の横のつながりを得られる

代表講師紹介

株式会社リタシャイン代表取締役社長
リタ社長こと
福村 智美



富山大学大学院 経営学修了（早稲田大学 卒業）。
JTBで海外事業を経験し、のちに人材育成・組織開発の領域で独立。
NHK出版や協会支部設立など、専門性と実行力を求められる場で成果を積み重ねてきた。
組織の印象戦略から管理職育成、新規事業を支える人材開発まで、企業の“未来の戦力”をつくるコンサルティングを提供。
現場を深く読み解き、成果に直結する人材を育て上げる手腕に定評がある。
多様な企業で行動姿勢と業績改善を実現し、
教育機関でも難関突破を導く専門的指導により高い信頼を獲得している。

※講師は変更する場合があります※

開催スケジュール

毎回「持ち帰り課題」を設定し、
実務での実践を通して成長を定着させます

	DAY1	DAY2	DAY3	DAY4	DAY5	DAY6	DAY7	DAY8	DAY9	DAY10	DAY11
木曜日 クラス	4/9	4/23	5/21	6/4	6/18	7/2	7/16	7/30	8/20	9/3	9/17

カリキュラム

形式：講義+演習+交流+課題実践

若手社員に求められるのは、単なる業務遂行力ではなく、自ら考え、行動し、顧客や職場で信頼を得る力です。

本プログラムでは、社会人基礎力に加え、営業職以外でも必要とされる「顧客対応力（第一印象・傾聴・説明力・態度）」を重点的に強化。講義・演習・交流・実務課題を通して、半年間で“任せられる若手”を“信頼される人材”へと成長させます。

- 【各回の共通要素】
- ・課題共有タイム：前回の持ち帰り課題を発表・相互フィードバック
 - ・交流セッション：他社メンバーとのグループワークを通じた学び合い
 - ・アクションプラン提示：職場に戻って実践できる課題を設定

DAY	内容
1	<p>Kick Off！自分を知り、未来を描く</p> <ul style="list-style-type: none">・自己紹介ワーク／キャリアの棚卸し・半年間の目標設定・他社合同研修の意義を理解
2	<p>社会人力の土台づくりとビジネスマインド</p> <ul style="list-style-type: none">・主体性・責任感・プロ意識・報連相の徹底演習・職場での課題発見ワーク・聴く力・伝える力
3	<p>信頼を築くコミュニケーション&傾聴力</p> <ul style="list-style-type: none">・アサーティブ・コミュニケーション・顧客・上司・同僚とのシーン別演習・信頼を生む立ち居振る舞い
4	<p>第一印象で差をつける！マナー&顧客対応力</p> <ul style="list-style-type: none">・言葉遣い・電話応対・来客対応ロールプレイ・基本の顧客対応（聞き方・伝え方・態度）・論理的思考の基本（MECE・ロジックツリー）
5	<p>考えを整理する！ロジカルシンキング基礎</p> <ul style="list-style-type: none">・ケーススタディ演習・説明力につながる“考え方の構造化”・課題抽出と原因分析（なぜなぜ分析等）
6	<p>解決志向マインドを鍛える！問題解決力</p> <ul style="list-style-type: none">・解決策立案グループワーク・成果発表と講評・伝わる資料のポイント
7	<p>わかりやすく伝える！資料作成&説明力</p> <ul style="list-style-type: none">・説明の組み立て（PREP法・ストーリー型）・顧客や上司に“納得感”を与える演習・業務効率化と時間管理
8	<p>セルフマネジメントで成果を最大化</p> <ul style="list-style-type: none">・ストレスマネジメントとセルフケア・習慣化ワーク
9	<p>協働で成果を出す！チームワークと信頼関係</p> <ul style="list-style-type: none">・チームでの役割分担と協働・他社混合グループで模擬プロジェクト実践・顧客や仲間から信頼を得る行動習慣
10	<p>半年の成果を魅せる！実践発表会</p> <ul style="list-style-type: none">・半年間の課題実践の成果発表・他社からのフィードバック・成長実感の共有
11	<p>未来を描く！キャリアビジョンと次の一步</p> <ul style="list-style-type: none">・半年間の学びと成長を振り返る・3年後・5年後のキャリアビジョン策定・アクションプラン作成／修了証授与