JMA 一般社団法人日本能率協会

オンライン　名古屋開催

名古屋会場新設

新入・若手社員のための「報連相」基本セミナー

参加対象　●新入社員　●若手社員（2～3年目）

ねらい　報連相とは「報告」「連絡」「相談」の頭文字をとったビジネス用語ですが、仕事を円滑に進めるうえで必要不可欠なスキルで、多くのビジネスパーソンが意識せず当たり前にやっています。しかしながら、新入社員や若手社員にとっては、適切な情報の選別や整理、自分の意見を盛り込んだ報告の方法など、どのように行えばよいか不安を抱えることもあります。

本セミナーでは、新入・若手社員が報告や連絡、相談を効果的に行うためのスキルを身につけます。情報整理や必要な情報の選別、自分の意見を盛り込んだ報告、状況に応じた伝達方法やメールの基本、スムーズな連絡、そして上手な相談方法など、実践的な内容を学びます。そして、新入・若手社員のコミュニケーション能力向上を図り、仕事の質を向上させ、組織の成果に貢献できることを目指します。

特　長

- 報告や連絡、相談の重要性とメリットを理解し、ケースを通して、実践的なスキルを身につける
- 情報の整理と選別方法を学び、伝えるべき情報を的確に伝える力を養う
- 状況に応じた伝達方法やメールの基本を押さえ、効果的なコミュニケーションを実践する
- 相手に有益な情報を提供し、会社やチームの目標達成に貢献する力を身につける



開催日時　時間 10:00 ～ 16:30

- オンライン　2026年11月5日(木)
- 名古屋開催　2027年1月28日(木)
- オンライン　2027年3月4日(木)

開催会場
- 名古屋開催　日本能率協会 中部事務所 研修室（JR名古屋駅直結）
- オンライン　Zoomによる配信

講師紹介（敬称略）

中村 佳織　株式会社リフェイス 代表取締役
一般社団法人日本能率協会
専任講師　中小企業診断士

関西学院大学卒業後、セールスプロモーション会社に女性第1期生として入社し、西日本トップセールスとして社内平均3～5倍の売り上げを10年以上にわたり上げ続けた実績を持つ。

2011年に中小企業診断士の資格を取得して独立。

営業力強化、店舗販売強化などの売上アップのコンサルティングや、各種セミナーの研修を行っている。販売、コミュニケーション、女性、プレゼンテーションなどのテーマを得意としている。

参加料　法人会員…60,500円(税込)／1名
会員外…71,500円(税込)／1名

プログラム　10:00～16:30＜昼食時間 12:00～13:00＞

1. 報連相の重要性を理解しよう
(1) 報連相のメリット
- 今週誰かに報連相した内容は？　・報連相が必要な理由

(2) 報告と連絡と相談の違い

2. 報告<レベル1> 情報を整理してわかりやすく伝えよう
(1) 何をどこまで報告するべきか
(2) 伝えるべき情報を選別しよう
(3) 情報を何らかの基準で整理しよう ケースで考えよう
(4) 伝える順番を考えよう

3. 報告<レベル2> 相手にとって必要な情報は何か考えよう
(1) 必要情報の種類 ケースで考えよう
- 必要な情報①「相手がアクションが必要なこと」
- 必要な情報②「相手や会社にとって有益な情報」
- 必要な情報③「相手に知っておいてほしいこと」

(2) 会社や相手にとって有益な情報とは何か ケースで考えよう
- 会社やチームの目標達成に関することか
- 会社の事業に影響のあることか（プラス面、マイナス面とも）

(3) 報告のタイミングを意識しよう
- 緊急案件はどれ？
- 電話とメールを使い分ける

4. 報告<レベル3> 自分の意見をもって報告しよう
(1) 指示に対して求められる報告内容とは ケースで考えよう
- 何について＋状況・結果＋対処法

(2) 状況を整理し自分の頭で考えよう
(3) 対応策を盛り込んで報告しよう ロープレ

5. 報告<レベル4> 状況に応じた伝達方法とメールの基本を押さえよう
(1) 電話とメールの特徴を理解しよう
- 使う場面と気を付けるポイント

(2) メールで連絡をしよう ケースで考えよう
(3) メールの基本の書き方を押さえよう
- メールのマナー　・わかりやすいメールの書き方
- 配慮ある文章表現

6. スムーズかつワンランク上の「連絡」をしよう
(1) 誰に連絡すべきかをイメージする
(2) 連絡すべきことは何か　・業務連絡　・相手のための気の利く連絡
(3) 連絡のタイミングにも配慮しよう

7. 上手な「相談」で仕事の質を高めよう
(1) 相談することのメリットは何か
(2) 相談する際のステップを押さえよう ケースで考えよう
(3) 相談したい相手の都合を考慮しよう

※プログラムは変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会 関西事務所
E-mail：jma-kansai@jma.or.jp TEL：06-4797-2050　https://www.jma.or.jp/kansai/

●申込・セミナー詳細は
JMA152785　検索