

お待たせしました！！

平成31年3月 新着 貸出DVDのご紹介

公社では、公社会員企業の皆様に無料でビデオソフト貸出サービスを行っております。
社内研修や自己啓発等にお役立てください。ご利用お待ちしております。

会員
限定

No.	タイトル	時間	内容
H-292	上司のコンプライアンス 違反をしない姿勢・させない責任	71分	今や「コンプライアンス」は企業活動には欠かせないものになりました。そして上司は、職場からコンプライアンス違反を一掃するという重責を担っています。本DVDは、5つのケースドラマを通じてコンプライアンスのポイントを解説しています。
H-293	上司のハラスメント2 グレーゾーン対応のポイント	88分	本DVDは、ケースドラマを通してグレーゾーンへの対応のポイントを学ぶものです。グレーゾーンに正しく対応すれば、ハラスメントを未然に防ぐことができます。難しいからと目を背けることなく、上司の責任としてグレーゾーンと向き合っていただくために本DVDをぜひご活用ください。
H-294	管理職が知っておくべき「働き方改革関連法」現場で求められる運用のポイント	66分	本DVDでは、企業の現場に精通した社会保険労務士の藤原伸吾氏が、管理監督者が最低限知っておくべき改正内容と運用のポイントを解説。関連法の理解度アップ、新しい就業規則の正しい運用のために、ぜひお役立てください。
H-295	トラブル回避のための人事労務知識シリーズ①【導入編】なぜ、今、リスクマネジメントが求められるのか？	27分	就業管理編・雇用管理編・危機管理編を視聴するための前提として、トップや管理職の役割、職責について解説しています。
H-296	トラブル回避のための人事労務知識シリーズ②【就業管理編】「労働時間」に関するケーススタディ	36分	不払残業、いわゆるサービス残業が依然問題視されるなか、職場の管理職の対応が重要になっています。ここでは「労働時間」の基礎知識を学んでいきます。
H-297	トラブル回避のための人事労務知識シリーズ③【就業管理編】「休日・休暇」に関するケーススタディ	29分	「休日・休暇」は、職場の日常管理として非常に重要です。正しい法律知識をベースに運用していかなければ、思わぬトラブルにつながりかねません。ここでは「休日・休暇」の基礎知識を学んでいきます。
H-298	トラブル回避のための人事労務知識シリーズ④【就業管理編】「残業削減対策」のケーススタディ	33分	「残業削減」は、企業が直面している大きな課題です。しかし根本的な対策をとらずに、部下にサービス残業を強いるような指示・命令をしていたら、それこそ違法行為となりかねません。ここでは「残業削減対策」について学んでいきます。
H-299	トラブル回避のための人事労務知識シリーズ⑤【雇用管理編】「パート・契約社員」に関するケーススタディ	38分	パートタイマー、契約社員、派遣社員など、多様化する雇用形態の従業員を管理するためには法律知識は欠かせません。何が契約違反となるのか、どのような扱いが法律上問題なのか、法律の面から企業の雇用のあり方にスポットを当てていきます。
H-300	トラブル回避のための人事労務知識シリーズ⑥【雇用管理編】「服務規律・懲戒」に関するケーススタディ	35分	問題社員の増加は、企業の大きな課題となっています。そこで問題となってくるのが「服務規律」や「懲戒」です。現場の管理職の適切な対応が、企業のモラルやコンプライアンスを大きく左右するのです。
H-301	トラブル回避のための人事労務知識シリーズ⑦【雇用管理編】「退職・解雇」に関するケーススタディ	36分	労働問題でもっとも紛争に発展しやすいのが「退職」「解雇」をめぐるトラブルです。特に現場における管理が適切に行われているかどうか、コンプライアンス上重要となります。
H-302	トラブル回避のための人事労務知識シリーズ⑧【危機管理編】「セクハラ」に関するケーススタディ	37分	改正男女雇用機会均等法で、企業の責任が問われることとなった「セクハラ」。今や「セクハラ」は、従業員同士の問題ではなく、重大な人権侵害であるという認識に立って対処しなければなりません。特に、現場の管理職の対応が問われるのです。

H-303	トラブル回避のための人事労務知識シリーズ⑨【危機管理編】「個人情報」等に関するケーススタディ	39分	改正個人情報保護法の施行に伴い、ますます企業に情報管理のあり方が問われるようになりました。いまや企業にとって情報セキュリティ対策は重要な経営課題の一つです。ここでは「個人情報」等について学んでいきます。
H-304	トラブル回避のための人事労務知識シリーズ⑩【危機管理編】「メンタルヘルス対策」に関するケーススタディ	36分	従業員のメンタルヘルスは企業にとって重要なリスク管理の一つであり、企業内の過重労働や複雑な人間関係と密接に関わっている問題でもあります。企業として、従業員の心身の健康にどう向き合うか。ここでは「メンタルヘルス対策」について学んでいきます。
H-305	部下の成果がグングン上がる実践！セールス・コーチング①セールス・コーチングの基本と考え方	43分	顧客ニーズが多様化する今「これがセールスのやり方だ」といった従来のルールが通用しなくなってきています。セールス・コーチングとは、現場でお客様と接している部下自身が考え、選択肢を見つけ出して成功していくように、上司が部下を導き支援していくことです。Disc1では、セールス・コーチングの基本と考え方をケースドラマの中で解説。
H-306	部下の成果がグングン上がる実践！セールス・コーチング②実践的セールス・コーチングの進め方	45分	これからの営業は「顧客のパートナーとして顧客と一緒に問題解決を図っていく」いわゆる仮説提案型営業が求められています。そこでリーダーは部下に対して、仮説提案型営業に沿った営業プロセスのシーンにおいて適切なコーチングが必要です。Disc2では実際の営業プロセスにのっとったケースドラマの中で解説。
B-300-1 B-300-2	フィードバック入門 部下を立て直し成長を促す技術	120分	行動改善・成長に向け立て直していく技術であるフィードバックは、人が育ちにくい問題を解決する効果的なアプローチとなります。本DVDには、6つのケースドラマと監修の中原淳氏の解説を収録。フィードバックを具体的なケースドラマで学ぶことができます。①部下を成長させる基礎理論 ②部下の成長のカギを握るフィードバック ③フィードバックケーススタディ(Ⅰすぐに他人を批判する部下 Ⅱ責任逃れをする部下 Ⅲ話を聞き入れない部下 Ⅳリアクションがない部下 Ⅴ過去を捨てられない年上部下 Ⅵチャレンジをしない部下)
H-308	「顧客の心をとらえる営業」実践心得①なぜ成績が上がらないのか？	28分	Disc1では、営業活動がうまくいかないのはなぜか、どこに問題があるのかを、ある営業社員の一日の活動から視聴者に考えてもらいます。そして、営業社員としてやってはならないこと、顧客からどう見られているかを振り返ることにより、「顧客第一」のために営業社員としてどのように考え、行動すべきかを気づかせます。
H-309	「顧客の心をとらえる営業」実践心得②顧客の心をいかにとらえるか	30分	Disc2では、顧客から歓迎されるためには「顧客の心をとらえる営業」が重要であることを説き、その考え方・進め方を具体的に紹介します。顧客の心をとらえるにはまず「顧客のニーズ」を把握しなければなりません。その具体的なアプローチについてどのようにすればよいのか、そのポイントを学びます。
H-310	強い会社をつくる経営・財務戦略①【経営理念編】大きさよりも、強い会社を実現する	31分	大変革の時代に生き残るためには、経営トップの強いリーダーシップと、その前提となる経営理念(存在意義)の再確立がやはり必要不可欠です。ここでは、まず現在の厳しい環境を勝ち抜くための経営の基本スタンスを実際の企業事例をもとに紹介。そのうえで経営理念を具体的に検討していきます。
H-311	強い会社をつくる経営・財務戦略②【自社診断編】強みを活かし、弱みを克服する	32分	戦略策定のためには、まず自社の現状を分析・把握することが重要です。ここでは、経営力、営業力といった定性的分析、決算数字などによる定量的分析、その他、商品、顧客分析、ポートフォリオ分析などを行ないながら、自社の強み、弱みを把握し、厳しい経営環境を打開する戦略の方向性を検討していきます。
H-312	強い会社をつくる経営・財務戦略③【事業戦略編】競争力を高め、市場を勝ち抜く	34分	経営理念を確立し、自社の強み、弱みを把握したら、市場における競争優位を確保するための具体的な事業戦略の策定に入ります。ここでは経営環境・市場の分析、具体的な事業の検討と戦略立案(自社のコア・コンピタンスの明確化)、経営資源の分配等のポイントを、ステップをふんで解説していきます。
H-313	強い会社をつくる経営・財務戦略④【利益計画編】キャッシュフロー経営をめざす	36分	企業経営の評価尺度が「利益」から「キャッシュフロー」へとシフトしつつある今、経営・財務戦略のあり方も変わりつつあります。ここでは、キャッシュフロー経営とは何かを解説し、そのうえで、実際にROA総資本(営業)利益率を業績目標とした利益計画を検討し、自社の経営・財務戦略を確立していきます。

※ビデオの保有本数は各タイトル原則1本です。ご希望の時期に貸出できないことがあります。ご了承ください。

新着DVDの詳細内容、他の公社保有のビデオ情報は、公社ホームページの「[ビデオ情報検索](#)」からご確認ください。

CS埼玉