

< Online Training >

How to manage and communicate with Millennials & Gen Z

Date & Time : May 28 (Thu) 2020 13:00-16:00



Target participants

Managers who want to overcome communication barriers with Millennials & Gen Z and develop management skills adapted to their characteristics

Training company

[Mpowered Sales K.K.](#)



May 28, 2020 (Thu)



13:00-16:00



Online *Zoom



English



Members:
25,000 JPY (tax excluded)
Non-members:
35,000 JPY (tax excluded)

Objectives

This workshop is designed to help you understand the characteristics and principles of behavior common to the Millennials & Gen Z and develop adapted management techniques that are inline with your corporate culture

Methodology

3 hours online workshop with role play and group discussions

Workshop contents

Communicating with the Millennials & Gen Z

1. Millennials & Gen Z: They are not all the same!
2. The environment they grew up in and its impact on them
3. Creating the right level of relationship
4. Allow them to lead the conversation
5. Respect their private space

Delegating is a key

1. Explaining the why
2. Showing the importance of what you are delegating
3. Defining responsibilities
4. Setting goals
5. Following up and supporting as necessary: the right balance
6. Accepting the deliverable
7. Communication during performance reviews

Strong points

- Original method to overcome generation gaps
- You can acquire practical management skills that can be put into practice immediately through role play and discussion

About the trainer

Carlo La Porta

Managing Director at Mpowered Sales

Having lived and worked in Japan for 30 years within multi-national, multi-lingual and multi-cultural organizations, with experience in America and Europe, Carlo is very familiar with both local and western business practices. He believes it is necessary to empower teams in order to allow them to perform at their best and established "Mpowered Sales" to support CEOs in their quest to maximize the motivation and performance of their teams.

<オンライン研修> ミレニアル～Z世代のマネジメント術

-若手社員とのコミュニケーションの壁を乗り越える-

日時：2020年5月28日（木）13:00～16:00



対象者

若手社員とのコミュニケーションや意識のギャップを乗り越え、彼らの特性に合わせたマネジメント方法を習得したい管理職・幹部・昇格予定者の方

研修会社

[Mpowered Sales株式会社](#)



2020年5月28日（木）



13:00-16:00



オンライン ※Zoom使用



英語



会員：25,000円(税別)
非会員：35,000円(税別)

研修の目的

ミレニアル～Z世代の特徴や行動原理を理解し、若手社員との効果的なコミュニケーション方法とマネジメントスキルを習得する

研修方法

ロールプレイとグループディスカッションを含む3時間の集中オンラインワークショップ

ワークショップの内容

ミレニアル～Z世代とのコミュニケーションの取り方

- 1.ミレニアル～Z世代：統一性のない世代
- 2.彼らの育った環境とその影響
- 3.適度な関係を作る
- 4.会話をリードさせる
- 5.プライベートスペースを尊重する

権限移譲

- 1.WHYを説明する方法
- 2.その人の役割の重要性の説明をする方法
- 3.責任範囲の定義の方法
- 4.目的設定方法
- 5.業務最中のフォロー
- 6.業務終了時の対応
- 7.評価時のコミュニケーション

研修の特色

- 独自のメソッドで世代の壁を取り払う
- 実践的ですぐに取り入れやすい内容
- ロールプレイとディスカッションで着実に身につく：課題と解決策を具体的にイメージしやすい

講師紹介

カルロ・ラポルタ (Carlo La Porta)

Mpowered Sales株式会社 代表取締役・ソリューションアーキテクト

在日30年の経験を基に、日本独自の商習慣に精通。海外企業との取引を行う日本企業の支援を行い、日本でのソリューション販売と提供を主軸としてキャリアを重ねる。

企業経営者の理想のチーム構築のため、メンバーのモチベーションを最大化し最高のパフォーマンスを引き出すサポートを行うMpowered Sales 株式会社を設立。B2Bセールススキル、ソリューションセールススキル、セールsteam管理、プロジェクト管理、データ分析、コーチングに関する複数のコースとトレーニングを修了。