



ご存じですか？ 産業カウンセラー

何を学ぶ？

ズバリ「聴く力(傾聴力)」です。

- ・ 理論学習と徹底した体験学習の組み合わせ
- ・ 人間力もさらにアップ
- ・ 組織支援の専門知識もしっかり学習

どんな事が できる？

職場の人間関係のシーンで力を発揮できます。

- ・ 組織課題解決、人材育成・相談業務への応用
- ・ 職場の「心理的安全性」推進者として適任

産業カウンセラー人材の活用 主なメリット

- ・若手社員のメンター、メンター教育 ・若年層の離職防止
- ・ワークエンゲージメントを高める手助け
- ・キャリア教育の講師
- ・メンタルヘルス対策
- ・ストレスチェック後の補足的面談
- ・ハラスメント対策
- ・休職者、復職者のフォロー面談
- ・コミュニケーション活性化のファシリテーター



産業カウンセラーを活用している企業様

・ソフトバンク(株) ・持田製薬(株) ・住友生命保険相互会社 ・サントリーホールディングス(株) ・トヨタ自動車(株)
・NTT西日本(株) ・KDDI(株) ・花王グループカスタマーマーケティング(株) ・住友商事(株) ・(株)三菱UFJ銀行
・イトーヨーカドー ・(株)デンソー ・京セラ(株) ほか(順不同、敬称略)

一般教育訓練給付制度指定講座

産業カウンセラー養成講座

2025年11月開講6か月コース

お申込み
受付中

講座の詳細は
こちらから



●講座説明会 & 無料体験講座 開催中 オンラインでも実施

お問い合わせ

協会
HP



北関東支部
HP



JAICO 一般社団法人日本産業カウンセラー協会

栃木事務所 028-650-5661
北関東支部:048-823-7801

産業カウンセラー養成講座で身につく「傾聴力」を 働く人のリスキリングにもご活用ください！

※リスキリングとは、職業能力の再開発、再教育を指し、企業が主体となって新しいスキルを従業員に身に付けてもらうことが主軸です。リカレントは個人が大学などに入り直すなどの自己研鑽、生涯教育の意味合いが強くなります。

受講者の声 営業職編 動画はコチラ →



営業活動

「傾聴力」で営業力をアップ！



「誰もが身に付けられる有効なスキルとは？」
「お客様のニーズを聴くことで良好な関係性を築くには？」
こんなお悩みを解決します！



産業カウンセラーになって、よりスムーズな営業活動を！

お客様とうまくコミュニケーションが取れない

お客様の求めていることがつかめない

営業力アップの策がない



お客様のニーズを
しっかり聴けた

ご要望の商品をお勧め
できた

話を聴く人が増えて職場
の雰囲気もアップ

受講者の声 シニア人材編 動画はコチラ →



シニア人材

「傾聴力」+「経験」で あなたの能力発揮！



「役職を降りたシニアにも力を発揮してもらいたい」
「本人もモチベーションを維持し会社に貢献してもらいたい」
こんなお悩みを解決します！

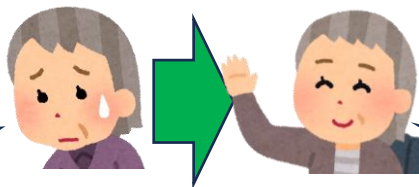


産業カウンセラーになって、シニアとしてもっと活躍しましょう！

役職定年でやる気ダウン

OAバリバリの新しい仕事についていけない

私のせいでみんな戸惑っているよ



私が職場の心理的安全性を創ってます

「傾聴力」で
わたしをリボーン

私たちシニアの活躍で
職場の生産性もアップ

産業カウンセラーは
働きやすい職場づくり
を全力サポート



一般社団法人
日本産業カウンセラー協会
北関東支部 TEL 048-823-7801

