

部下の強みを引き出す傾聴と面談力

～あなたは部下の「強み」を語れますか？～

1対1のコミュニケーションスキルとして有効な「傾聴」を“6つのステップ”で学び、実際の面談の場を想定しながら、部下育成に繋がる関わり方を実践的に習得します。

日時

2024. 10/25 金

9:30～16:30 (受付開始 9:00)

定員

60名

※申込状況により増席になる場合がございます

会場

アゴラ静岡 7階 大会議室
(静岡銀行 呉服町支店ビル)

静岡市葵区追手町 1-13 (JR静岡駅から徒歩約8分)
駐車場の用意はございません。
(公共交通機関をご利用ください)

会場マップ



部下との信頼関係を育もう!



た おか ひであき
田岡 英明 氏

対象

- 管理職の方、次期管理職候補の方
- 部下・後輩育成に関わる方

受講者の声



部下に面談をしたくなるようなセミナーだった。学んだことをどんどん自社でも取り入れていきたい。(40代 建設業)



講師の話が分かりやすく、飽きることなく受講できた。今の時代に即したスキルを学べた。(40代 卸売業)



様々な職種の方と話し方や考え方を学ぶことで、自分一人では思い付かないような発想を得ることができた。(30代 販売業)

研修の様子



プログラム (抜粋)

※詳細は HP をご覧ください



- 1 強みとは何か？なぜ強みを活かすべきなのか
・多様な部下を活かす5つの鍵
- 2 部下の強みを引き出す面談の重要性
・部下と上司のすれ違い
・現場で人を育てる3つのステップ
- 3 傾聴とは何か
・傾聴を体験する【ワーク】
- 4 傾聴の6ステップ+α
・姿勢・受容・共感・確認・理解・内省 (に導く)
・効果的な伝え方
- 5 会社・役割に対する満足・充実・不満・悩みを聴く
・傾聴面談シートの使い方
・やっと思い間違いがちな NG 対応
- 6 「部下の強み・弱み」を聴く
・思い込みで部下の可能性を狭めない
・やっと思い間違いがちな NG 対応
- 7 「将来の希望」を聴く
・やっと思い間違いがちな NG 対応
・総合ロールプレイング
- 8 まとめ・質疑応答

※休憩は、途中で適宜取ってまいります。
※内容は一部変更になる場合がございます。

講師

(株) FeelWorks エグゼクティブコンサルタント **田岡 英明** 氏

た おか ひで あき

1992年に山之内製薬株式会社（現・アステラス製薬株式会社）に入社。東京エリアで優秀な成績を収め、全社最年少のリーダーとして、早くから多様な部下のマネジメントに携わる。若手を育てるための勉強会を独自に立ち上げ、自身の実績を上げながら組織として成果を上げる。このことがきっかけで、本格的に「キャリア理論」・「リーダーシップ」を学び、国家資格キャリアコンサルタント、全米NLP協会公認NLPトレーナー資格を取得。2014年（株）FeelWorksに入社。講師の傍ら傾聴を主体としたカウンセリングやエグゼクティブコーチングなどでも活動中。2017年には株式会社働きがい創造研究所を設立。

事務局より

面談スキルは実践トレーニングが大切です。
普段ご自身がおこなっている面談を、豊富なロールプレイングで客観的に振り返ってみませんか。



受講料（一人あたり：資料代、消費税を含む）



会員区分	申込人数	1～2名	3名以上
維持会員		13,200円 /人	10,450円 /人
賛助会員		26,400円 /人	20,900円 /人
非会員		39,600円 /人	31,350円 /人



お申込み要項 今後はWEB申込がメインになります！



- ①当所HPのセミナーページまたは下のFAX用「参加申込書」にてお申込みください。5名以上の場合は、複数にわけてお申込みいただくかHPの専用フォーマットをご利用ください。
 - ②開催日の2週間前をまでに、「参加証」と「請求書」をemailまたは郵便でお送りします。
請求書に記載の期日までにお振込をお願いします。
- ★キャンセルの場合は、開催日前日の正午までにご連絡ください。
それ以降は、ご入金の有無にかかわらず受講料をいただきますのでご了承ください。
- ★諸般の事情により、日程・内容が変更または開催が中止となる場合がございます。

当研究所HP・SNSもぜひご覧ください！

HP  

X  

YouTube  


WEB
お申込み
受付中！

静岡経済研究所 経営セミナー 検索

参加申込書(10/25 傾聴と面談力)

貴社名	業種		電話
ご住所	〒		FAX
会員区分 (いずれかに○)	<input type="radio"/> 維持会員	<input type="radio"/> 賛助会員	<input type="radio"/> 非会員
連絡ご担当者 メールアドレス	連絡ご担当者 (所属・氏名)		
ご参加者氏名	(フリガナ)	(所属・役職)	
	(フリガナ)	(所属・役職)	
	(フリガナ)	(所属・役職)	
	(フリガナ)	(所属・役職)	

- ・ICレコーダーなど、録音機器のお持ち込み、講義中のパソコン等のご使用はご遠慮ください。
- ・当所では、個人情報の保護に関する法律（2003年5月30日法律第57号）に基づき、セミナーにお申込みいただいた皆様の個人情報を取り扱っております。詳細につきましては、当所ホームページ（<http://www.seri.or.jp>）「プライバシーポリシー」にてご確認ください。

参加申込書送信先 FAX 054-250-8770

お問い合わせ先

一般財団法人静岡経済研究所
静岡市葵区追手町1-13 アゴラ静岡5階

セミナー担当

TEL 054-250-8750