

プレイングマネジャーシリーズ第2弾！ できる部下を育てるコミュニケーション ～教える指導と、引き出すコーチングコミュニケーション技法～

部下を育成する立場にある方、これから部下を持つ予定の方

- ・ 部下や後輩を育成することへのやりがいをより深く実感します。
- ・ 「心の支援（メンタリング）」と「スキルの指導（OJT）」という2つの領域の相違点を理解します。
- ・ 自立型の部下を育成する為に有効となる「コーチングスキル」を学習します。

開催日時

8/20
[金]
9:30
16:30
受付開始9:00

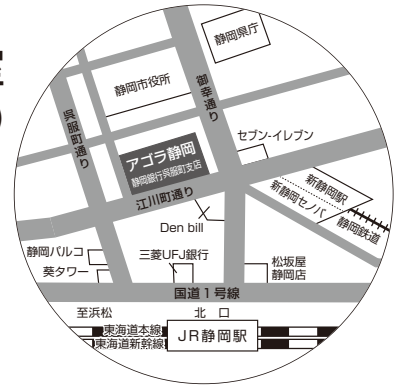
会場

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 (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)

定員

54名 (1事業所4名まで)
※定員になり次第締め切らせていただきます



セミナープログラム

オリエンテーション～プロローグ

1 上司として、「部下を育成する」というミッションの理解
～「名将を志向する！」ということの意義～

2 部下は上司に『心の支援』を求めている！
1. 本セッションにおける5つの投げかけ
2. 自己体験論の重要性
3. モチベーション理論からの考察
4. 「OJT機能」と「メンタリング機能」2つの領域

3 多様な部下 (特に、「ゆとり・悟り人材」)に通じるメンタリングコミュニケーション機能とは？
1. メンタリング機能とは？
2. メンタリング機能の具体例

4 知識や技能を伝授するOJT教育のツボ
1. 人材育成3つの手段とOJTの有効性
2. 基本5つのステップとフォーマットの有効活用
3. OJTで自発的人材を育てる2つのポイント

5 新時代のコミュニケーション
引き出す指導・コーチングコミュニケーションの本質
1. コーチングの定義
2. これまでのコミュニケーション「ティーチング」との相違点

6 コーチングの目的と基本スタンス
1. コーチングの種類とビジネスコーチングの目的
2. コーチングは魔法の手法？万能か？
3. コーチングとティーチングの相違点
4. 事例検証 (ケース考察)
5. コーチングの3大コミュニケーションスキル
傾聴・質問・承認

7 コーチング話の聴きだし方
1. 聴くスキルのポイント
2. 徹底演習 (ロールプレイング)

8 質問のスキル
1. 質問力の意義
2. 質問スキルのご紹介

9 承認スキル
1. 承認の意義
2. 承認スキルのご紹介

(参考) コーチング・シナリオ
GROWモデルの紹介とシートの配布

※新型コロナウイルスの感染状況等により、内容は一部変更になる場合がございます。



講師 **ビジネス ディベロップ サポート**
 おお かる とし ちか
 代表 **大軽 俊史 氏**

大学卒業後、マーケティング会社での営業・企画を経て、日本総研ビジコン、日本総合研究所にて経営コンサルティング活動に従事。
 その後独立し、ビジネス ディベロップ サポートを設立。コンサルタント歴は18年、セミナー、講演日数は2,000日を超える。
 経営の最大課題は、人材のモチベーションマネジメントであると考え、「人を惹きつける情熱を持った人材を養成する」ことを指導モットーとしている。
 笑顔・情熱・理論で社員のやる気に火をつけるパッションクリエイターとして、多くのクライアントより高い支持を得ている。

事務局より

4月開催で満席と大好評だった大軽講師の第2弾です。
 今回は「部下の力を引き出す」スキルを学びます。
 前回の続きではありませんので、今回のみの受講もOKです。

受講料 (一人あたり：資料代、消費税を含む)		
申込人数 会員区分	1～2名	3～4名
維持会員	12,800円	10,000円
賛助会員	25,600円	20,000円
非会員	38,400円	30,000円

- ◆感染症の予防・拡大防止策を徹底したうえで開催いたします。検温・消毒等へのご協力をお願いいたします。
- ◆今後の感染拡大状況によっては、予定が変更となる場合がございます。
- ◆諸般の事情により、開催日程が変更、中止となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

●●●● お申込み要領 ●●●●

- ①「参加申込書」にご記入の上、FAXでお送りいただくか、当研究所 (<http://www.seri.or.jp/>) またはQRコードからお申込み下さい。
- ②開催日の2週間前をめどに、「参加証」と「請求書」を郵送いたします。
- ③欠席される場合は、セミナー前日までにご連絡下さい。
 (当日欠席の場合、受講料は返戻いたしませんのでご了承下さい)



WEB申し込み
受付中!

参加申込書 (8/20 コーチング)

FAX 054-250-8770			静岡経済研究所 行	
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	(所属・氏名)	
連絡ご担当者 メールアドレス				
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はご遠慮下さい。
 ・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、セミナーにお申し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。