

管理職・リーダー・部下指導が必要な方、コーチングを学ばれたい皆さま向け
 —— 部下の自発的行動を促して、自立した部下を育成する方法! ——



自立した部下を育成するコーチング研修

開催日：2020年8月26日(水) 10:00~17:00

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：(株)ブレイクビジョン くるま づか もと あき
 代表取締役 **車塚元章氏**

略歴：

青山学院大学経済学部卒業、ビジネス・ブレイクスルー大学大学院修了MBA。新日本証券(現みずほ証券)、経営コンサルティング会社を経て、30歳で自ら経営コンサルティング会社を起業する。さまざまな失敗や成功を経験する中で、「人が変われば、会社や組織は変わる」ことを痛感する。また、ビジネスにおけるコミュニケーション力や、論理的思考力の重要性についても強く感じるようになる。現在は「人を育てる」ことに特化し、人材育成コンサルタント・研修講師として、ビジネスパーソンの実践的なスキル開発に力を注いでいる。

<著書>

『仕事のできる人が絶対やらない説明の仕方』(日本実業出版社)、
 『伝え方で「成果を出す人」と「損をする人」の習慣』(明日香出版社)など多数。

◆特色

企業にとって、部下の指導に当たるリーダーの役割は大きく、年々その重要性を増しています。そして、管理職にとって最も重要な仕事の1つは部下の育成であり、「自発的に行動する、自立した部下」を育成することが急務といえます。一方で、近年多くの企業ではコミュニケーションとしての「コーチング」に注目しており、部下育成を担う管理職向けにスキル開発を行っている企業も増加しています。

そこで本セミナーでは、部下を持つ管理職向けに、部下のやる気を引き出し、一人前の人材を育てるためのコーチングスキルについて実践的に学びます。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

第1章 意外と知らない部下のこと

- (1) 部下のこと、どれだけ知っていますか?
- (2) 部下との価値観のギャップが起こる理由とは?
- (3) 部下が考える「理想の管理職・NGな管理職」

第2章 管理職の役割、そして自分を知る

- (1) もしもあなたが部下なら、管理職に何を求めるか?
- (2) あなたのリーダーシップスタイルは、指示命令型かコーチ型か?

第3章 コーチングで部下のやる気を引き出す

- (1) コーチングとは何か? コーチングで何ができるのか?
- (2) お互いの信頼関係がなければコーチングは始まらない
- (3) 部下の自発的行動を促せば、自立した部下がどんどん育つ

第4章 コーチングの3大スキル「傾聴・承認・質問」

- (1) 訊く・聴く・聞く、を使い分ける「傾聴テクニック」
- (2) 部下を認めて、ほめて、やる気にさせる「承認テクニック」

- (3) 怒る・叱る・注意する、を使い分ける、これも「承認テクニック」
- (4) 質問を使い分け、部下のやる気を引き出す「質問テクニック」

第5章 コーチングで自立した部下を育成する

- (1) 「GROWモデル」で部下の目標を達成させる
- (2) 「部下を育てる基本5ステップ」で部下はぐんぐん伸びる
- (3) 「面談の進め方6ステップ」で部下の目の色が変わる

第6章 こんな場面で力を発揮するコーチングスキル

- (1) 部下からの報連相では、巧みなコーチングでやる気を引き出す
- (2) 会議を上手くファシリテートして、全員のやる気を引き出す

第7章 意識変革と行動変革を図るための決意表明

- (1) 管理職としての役割を認識し、積極的にチャレンジする
- (2) 明日からどう行動するか、あなたの決意を表明する

参加申込書 (個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。
<https://www.rri.co.jp/kojin/index.html>)

受講料：会員…24,200円 一般…31,900円

*参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む

8/26(水) 自立した部下を育成するコーチング研修

【FAX.06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
業種(具体的に記入してください)					E-Mail		
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先] 06-6258-8806 研修セミナー部 (H)
 一般の方：受講票とともに請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。
 *キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、新型コロナウイルス感染拡大の影響、または諸般の事情により、開催を中止・日程変更する可能性がございます。