

—— 信頼を育む傾聴の基本を学ぶ ——

部下の強みを引き出す 傾聴と面談力

開催日：2018年7月6日(金) 10:00~16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：榎 FeelWorks 専属講師 兼 シニアコンサルタント **田岡 英明** 氏

略歴：

1992年、国内製薬大手の山之内製薬(株) (現在のアステラス製薬(株)) に入社。全社最年少のリーダーとして、年上から女性まで多様な部下のマネジメントに携わる。傾聴面談を主体としたマネジメント手法により、コミュニケーションに溢れる職場風土を形成し、組織の成果拡大を達成。また、仕事のやり方・意義の理解に苦しむ若者に対し「喜びの仕事学」を「ひよこ倶楽部」と銘うって展開。2014年、(株) FeelWorks にジョインし、希望と絆に溢れる企業社会作りのために活動中。

◆特色

近年、管理職はプレイングマネージャーとして業務が多忙な上、職場でもIT化、分業化などにより、上司と部下との日常的なコミュニケーションは少なくなるばかりです。また、年上部下・女性・正規社員・非正規社員など職場でも様々な人が働いている事もあり、コミュニケーションの難易度も上がってきています。そこで、重要視されているのが面談の力です。面談で部下の話を聴き、強みを把握し、信頼関係を育むことができれば、活き活きとした組織形成にもつながります。

本セミナーでは、面談に必要な傾聴の基本を学び、ロールプレなどで実践的に面談力を学びます。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 強みとは何か。なぜ強みを活かすべきなのか

- (1) あなたは部下の「強み」を語ることができますか？
- (2) 弱み克服より強みを活かすべき5つの理由
- (3) 多様な部下を活かす5つの鍵

2. 強みを引き出す面談の重要性

- (1) 現在の上司が抱える課題
- (2) 部下と上司のすれ違い
- (3) 現場で人を育てる3つのステップ
- (4) 日本企業の人材育成モデルの変化

3. 傾聴とは何か

- (1) 傾聴とは
- (2) 傾聴の効果とは
- (3) 傾聴を体験する【ワーク】

4. 傾聴の6ステップ

- (1) 姿勢・受容・共感・確認・理解・内省 (に導く)

5. 会社・役割に対する満足・充実・不満・悩みを聴く

【ロールプレイング】

- (1) 傾聴面談シートの使い方
- (2) やってしまいがちなNG対応

6. 「部下の強み・弱み」を聴く【ロールプレイング】

- (1) 思い込みで部下の可能性を狭めない
- (2) やってしまいがちなNG対応

7. 「将来の希望」を聴く【ロールプレイング】

- (1) やってしまいがちなNG対応

8. まとめ・質疑応答

参加申込書

(* 個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」)

受講料：会員…23,760円 一般…31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

7/6(金) 部下の強みを引き出す 傾聴と面談力

【FAX. 03-3699-6629・6729 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		
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 /	同・別

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】
 一般の方：受講票とともにご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。03-5653-3951
 *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、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当(Ⓜ)