

部下を持つすべての皆さま、管理職・指導者の皆さま向け

今さら聞けない部下への指導の基本を徹底マスター

部下指導・育成に欠かせない！『教え方』のツボ

開催日：2018年7月30日(月) 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：(株)ヒューマンテック ^{はま だ ひで ひこ}
代表 **濱田 秀彦** 氏

略歴：

1960年東京都出身。早稲田大学教育学部卒業後、住宅メーカー関連会社、人材開発会社を経た後、独立。ヒューマンテックを設立し、ビジネスコミュニケーションに関する指導、コンサルティング、セミナーや関連の講演(年間150回以上)を行なうなど幅広く活動中。これまでにを行ったセミナー・研修・講演は1900回を超える。
<著書>「あなたが部下から求められているシリアスな50のこと」(実務教育出版)「上司の言い分 部下の言い分」(角川SSC新書)「上司のタテマエと本音 なぜ、あなたは評価されないのか？」(S B クリエイティブ)「主任・係長の教科書」(光文社)「仕事の基本」(ディスカバー・トゥエンティワン)ほか全20冊。

特色

職場では「人に教える」場面がたくさんあります。しかし、「教え方」を学ぶ機会は意外に少なく、多くの人々は上司の教え方を真似たり、自分の感覚だけで実践しています。人に教えるためには、仕事を知っている、仕事ができるとは別の「教え方のスキル」が存在します。

この講座では、人に教える必要がある管理職の方を対象に、「教え方のスキル」を習得していただき、すぐ職場で活かせるよう指導します。育てなくてはいけないと思っているけれど、つい「自分でやった方が早い」と育てることが後回しになってしまうリーダー、マネージャーに指導・育成のノウハウを身につけていただける講座です。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. 部下に、人に仕事を「教える」ということとは？

- (1) 教えることのゴール
- (2) 教える側は、学者・預言者・医者であれ
- (3) 3つの教え方

2. 「教える」ための4つのステップ

3. 知識を付与させる「教え方」

- (1) わかりやすく教えるためのポイント
- (2) 動機付けと効果測定がポイント
- (3) ティーチングの実践【実習】

4. 思考・表現スキルを身につけさせる「教え方」

- (1) 思考は枠組みがポイント
- (2) アウトプット方法を身につけさせる

5. 部下の技能を高める「教え方」

- (1) 小さな階段に分割する
- (2) やってみせ、やらせてみる
- (3) 効果的なフィードバックの仕方

6. 部下の意識を高める「教え方」

- (1) 意識を高めるにはコーチングが最適
- (2) コーチングのコンセプト
- (3) 傾聴の実践【実習】
- (4) 人間関係構築のための円滑な日常会話【実習】
- (5) コーチングの実践【実習】

7. 定着と自立に向けて

- (1) 指導する者の役割
- (2) 継続的な課題の与え方

参加申込書 (7/30 (月) 部下指導・育成に欠かせない！「教え方」のツボ)

(*個人情報取り扱いに関して「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)

本セミナーは連続講座のため、個別受講の場合も無料受講券はご利用いただけません。

B

【 F A X 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				
業種(具体的に記入してください)				氏名	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			
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 ㊦