

**4** 部下を持つ管理者、後輩・パートタイマー等の指導にあたるリーダーの皆さま向け

コーチングを通して、部下・後輩との「信頼関係」を構築・改善する！

# 部下・後輩のやる気と能力を引き出す 「コーチングスキル」実践講座

開催日：2018年9月10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：オフィス グランツ **井原 恵津子** 氏  
代表

略歴：

日本航空(株)国際線乗務員として3年間乗務。その後英国に6年間滞在し、帰国後は研修会社で主任講師として、研修及び企画、営業、新人講師の育成に携わり、2001年にオフィスグランツを設立。産業界、教育界、医療界、行政での31年の実績と経験をベースに、依頼先とのパートナーシップを大切に、研修のみならず社員教育全般にわたるコンサルティングも手がける。依頼先の要望や事例を取り入れた教育プログラムの提供を得意とする。

## 特色

コーチングとは、「相手との信頼関係を強化し相手の主体的な行動を促し成果に導く対話スキル」です。また、部下や後輩を育成・指導する管理者・リーダーには必須のマネジメントスキルでもあります。

本セミナーでは、プロ意識を持った部下・後輩を育成し、組織を活性化するために、

部下・後輩の「資源【リソース】」を最大限に活用する

部下・後輩の「自信」と「やる気」を高める

部下・後輩に主体的な行動を起こさせる

学習能力の高い部下・後輩を育てる

など実際に活用できるコーチングスキルについて、わかりやすい解説とスキル演習を通じて体験的に学習していただけます。部下・後輩をどのように指導したらいいのか、どう接したらいいのか、悩んでいる方もぜひご参加ください。

## カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. 今の時代の管理者・リーダーに必須のコーチングスキル

- (1) ビジネスコーチングとは
- (2) ポスマネジメントからリードマネジメントへ
- (3) コーチングが最適な部下の成長ステージとテーマとは
- (4) コーチング型対話で、相手の学習能力を向上させる

### 2. 部下・後輩の主体性を引き出すコーチングスキルの実践

- (1) 積極的「傾聴法」で聴く能力の向上  
部下が安心して話すための環境設定  
傾聴のスキル演習  
職場での活用ポイント
- (2) 「質問」のスキルで、考える部下を育てる  
質問の効果とパワー  
質問の種類と使い方

質問のスキル演習

自主的な行動を引き出す質問ステップ

### (3) 提案・アドバイスのスキル

相手が受け入れやすい提案・アドバイスの仕方

提案のスキル演習

組織の知恵やノウハウを活用する

### (4) 自信とやる気を引き出す「承認」のスキル

承認の効果

承認のスキル演習

叱るよりフィードバックで気付かせる

### 3. 総合演習

コーチングセッションによる総合演習と実践目標の設定  
(トリオワーク、相互フィードバック)

**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)

9/10(月) 部下・後輩のやる気と能力を引き出す「コーチングスキル」実践講座【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	〒	業種(具体的に記入してください)	連絡担当者	部署・役職				
				ふりがな				
				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				
	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 (H)