

部下を持つすべての方、新任管理者の皆さま向け

—— そのほめ方・叱り方では部下は成長しません！ ——

部下を伸ばす「ほめ方」・「叱り方」の極意

開催日：2019年12月13日(金)10:00～17:00

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(株)ミュゼ さいとう なおみ
代表取締役 齋藤 直美 氏

略歴：

外食チェーン本部人材育成部署にて、約8000人の教育・研修を担当し新人、管理職、社内講師の育成を行う。その後、2006年(株)ミュゼ設立に参加。“月曜日待ち遠しくなる組織づくり”をコンセプトに大手から中小企業まであらゆる業界のリーダー教育、組織活性化に携わり、全国各地で研修・講演を行っており「現場ですぐ使える！」と定評がある。研修・講演のリピート率も高い。褒め方、叱り方について、ラジオ、新聞、雑誌などメディアに多数取り上げられ、注目を集めている。
〈著書〉「叱り方ハンドブック」(中経出版)「あたりまえだけどなかなかできない叱り方のルール」(明日香出版社)「部下がついてくる人、離れていく人の叱り方」(あさ出版)

◆特色

多くの管理者にとって、効果的な褒め方や叱り方を学ぶ機会は圧倒的に少ない状況にあります。そのためそれらを学ぶ必要性、重要性があると思っても、大半が我流や独学のため、失敗してしまうケースが多々みられます。

効果的に褒められない、叱れないことは、部下のパフォーマンス低下、定着率の悪化、業績不振など、大きな損失をもたらす可能性もあります。

本セミナーは、部下のパフォーマンスを高め、業績アップさせる「ほめ方」「叱り方」を、理論と実習を踏まえ効果的に学べる絶好の機会です。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. テクニックだけでは人は動かない！

- (1) 正論だけでは人は動かない
- (2) 人間の行動の原理原則

2. 信頼関係を築き、やる気を高める褒め言葉

- (1) ホメトレであなたも褒め上手に！【実習1】
- (2) 強みを引き出し活かす【実習2】
- (3) アメとムチの問題点
- (4) 人を動かす2つの動機づけ

3. 部下を成長させる叱り方

- (1) 71.4%の上司が叱ることに自信がない
- (2) あなたの叱り方タイプは？【実習3】
- (3) 部下が離れる人の叱り方【実習4】
- (4) 効果的な叱り方4ステップ

4. 実践！指導ロールプレイング

- (1) 叱りにくい部下への対応
- (2) 実践！指導ロールプレイング【実習5】
 - ケース1) 言い訳
 - ケース2) 反論
 - ケース3) 沈黙

5. 部下のタイプに合わせた褒め方、叱り方

- (1) 自分のコミュニケーションタイプを知る【実習6】
- (2) タイプ特徴
- (3) タイプ別褒め方【実習7】
- (4) タイプ別叱り方【実習8】
- (5) 自分と合わない部下への対応方法

6. まとめ

- ・アクションプラン宣言とシェア【実習9】

参加申込書 (12/13 (金) 部下を伸ばす「ほめ方」・「叱り方」の極意)

(*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…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)

※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

【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		
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)