

部下を成長させ、チームの成果を出すコーチング研修



開催日：2020年4月28日(火) 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 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。“月曜日が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、組織活性化に携わる一方、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

自ら考え、行動する部下を育成するコーチングの3大スキル「傾聴」「承認」「質問」を1日で学べるセミナーです。

コーチングの3大スキルを学ぶことにより、部下のタイプにあった指導方法を身に付けることができます。

また、コーチングだけでなくポジティブ心理学を取り入れた部下育成スキルを、ロールプレイングなどの実習を通して習得していただけます。リーダーの方が、すぐ職場で使える実践的な内容になっています。

※録音・録画はご遠慮下さい。

◆カリキュラム

1. 上司によって職場が変わる ~上司の影響下にある部下~

- (1) ケーススタディ「上司によって職場が変わる?」
新しく着任した上司の悩み 【実習】
- (2) 上司の影響下にある部下
- (3) コミュニケーションの量と関係性
- (4) 優秀なリーダーが使っているスキルコーチング
 - ① コーチングとは
 - ② コーチングは万能ではない
 - ③ 4つのリーダーシップの取り方

2. コーチングスキルⅠ ~安心感を生み出す傾聴~

- (1) 良い聴き方、悪い聴き方 【実習】
- (2) 「耳、頭、心で聴く」3つの聴き方
- (3) 話の聴き方5つのポイント
- (4) 聴き方のロールプレイング 【実習】
- (5) 相手の言いたいことをくみ取るためのポイントと実践法

3. コーチングスキルⅡ ~やる気を高める承認~

- (1) 褒めるコミュニケーション 【実習】
- (2) 成果承認と存在承認
- (3) 強みを引き出す効果
- (4) 強みを見つけるトレーニング 【実習】
- (5) 強みを活かす 【実習】

4. コーチングスキルⅢ ~自発的な行動を促す質問~

- (1) 質問の効果
- (2) 質問の種類と質問トレーニング 【実習】
オープンクエスチョン、クローズドクエスチョンの違い
- (3) 行動を促すGROWモデル 【実習】
- (4) 質問を効果的に使う

5. 実践! 指導ロールプレイング

- (1) コーチングを使って指導する 【実習】
ケース1) 反論
ケース2) 沈黙
ケース3) 受講者の方から寄せられたケース

6. ワンランク上の指導方法 ~相手好みに指導する~

- (1) 自分自身のタイプチェック 【実習】
- (2) 行動、感覚、友好、分析の4タイプの特徴を知る
- (3) 話し方や態度から相手のタイプを見極めるポイント 【実習】
- (4) 各タイプに合わせたやる気アップ、褒め方 【実習】
- (5) 各タイプに合わせた効果的な叱り方、仕事の任せ方 【実習】
- (6) ミスコミュニケーションを起こしやすい相手

7. まとめ

- (1) 1日の気づきとまとめ
- (2) アクションプラン宣言とシェア

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…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)

4/28(火) 部下を成長させ、チームの成果を出すコーチング研修 【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	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /		

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。
 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。
 *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。

【お問い合わせ先】
03-5653-3951
研修担当(印)