



相手の能力を最大限に引き出す！ コーチング力養成セミナー

開催日：2020年12月15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)セブンフォールド・ブリス ^{ほんだ たかひろ}
代表取締役 **本田 賢広** 氏

略歴：

東京大学卒業後、三菱銀行へ入社。転職し、1日14時間、年360日の営業活動によりブルデンシャル生命、ハートフォード生命で全国2位となる。マスマチュアル生命では所長として部下を最下位から全国1位に導いた。「人は誰しも価値があり、使命がある」と確信し、エグゼクティブコーチ、プロ講師として(株)セブンフォールド・ブリスを設立。主に大企業で2,000回以上登壇、受講者の自己肯定感を高め、気づきと行動を促す講義に定評がある。受講者評価・リピート率でズバ抜けた成果を出し、研修講師のニューリーダーとして注目されている。グロービス経営大学院MBA。
〈主な出版物〉「VUCA」の時代にあなたはどうか生きるか」「素直さと向上心で求められる人財になる」(SMB Cコンサルティング)、「タイムマネジメントの基本と実践コース講座」「高額商品が売れる！『お客様の心を動かす』セールス講座」(PHP)

◆特色

メンバーや部下の気づきや行動を促す基本的なコーチングは、その本質、および具体的な方法を理解して初めて現場での実践に繋がります。その結果、健全な自信や他者を思いやれる心、勇気付けし合うチームが醸成され、パフォーマンスや業績を向上することができます。

本セミナーは、事例紹介や講師によるデモ・ロールプレイング、演習などを通じて楽しく主体的に学ぶことができます。論理と感情、原理とスキルをバランスよく学習することで、集中力を保ちながら、最大限の学習効果が期待できます。

※録音・録画はご遠慮下さい。

◆カリキュラム

1. 自律型人財を育むコーチングとは

- (1) コーチングの定義
- (2) 他の対人支援との違いとは
- (3) コーチングが機能する仕組み
- (4) コーチングをする人、受ける人が得る価値とは

2. コミュニケーション・タイプを意識する

- (1) 4つのコミュニケーション・タイプ
- (2) お互いの価値を知り、尊重するコミュニケーション 【ワーク】

3. 相手が安心して、心を開く信頼関係の構築法

- (1) 「褒める」と「認める」の違い
- (2) 相手の存在を受け止める 【ロールプレイング】
- (3) Iメッセージで相手の存在を尊重する
- (4) 相手の肯定面を認める 【ワーク】

(5) 深い信頼関係を醸成する傾聴とは

【ロールプレイング】

4. 相手の気づきやモチベーションを引き出す質問法

- (1) 通常の質問とコーチングの質問の違い
- (2) クローズドクエスチョンとオープンクエスチョン
- (3) 相手のために具体化する
- (4) 目的を明らかにする抽象化の質問
- (5) GROWモデルを活用する 【ロールプレイング】
- (6) ケース・スタディ

5. コーチングが機能する条件

～コーチのありたい姿とは～

- (1) ピグマリオン効果とは
- (2) コーチングが機能するコーチのあり方
- (3) 明日からの私 【コミットメント】

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

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、新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。

りそな総研ビジネスセミナー FAXお申込み廃止のお知らせ

お客様の個人情報保護とペーパーレス化のために、FAXによるお申込みを廃止しました。
お手数をおかけいたしますが、弊社HPからのお申込みをお願いいたします。

1. セミナー申込URL <https://www.rri.co.jp/seminar>

りそな総研セミナー

検索

2. 会員の方は、会員番号・パスワードをご入力いただくとスムーズです。

3. お申込み方法・会員番号・パスワード等、ご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：りそな総合研究所 研修セミナー部(東京) 03-5653-3951