



リーダーに必要な業績向上のための2つのビジネススキル!!

課題解決力 + チームマネジメント力

マネジメントスキル向上研修

環境変化が激しい中で、組織の要となるリーダーの存在がさらに重要になってきています。リーダーの最大の役割といえる「**チーム（自分+メンバー）で業績を上げていく**」ためには、特に2つのスキルを鍛えることが必要です。

1. 「**課題解決力**」（課題を発見し、チームで一緒に解決していく力）

2. 「**チームマネジメント力**」（コミュニケーションとリーダーシップでチームとして成長する力）

本研修は、リーダーに必須な業績向上のための2つのビジネススキルを、マネジメントと人材のプロが伝授します。また、「手法とエッセンス」について演習を交えて身につけていただきます。

研修成果が
見えやすい!!

こんな方にお奨め!

- 1. 自分の指導の仕方に自信がなかったり、不安を感じている方。
- 2. 「やらされ感の部下」をどうにかしたいと悩んでいる方。
- 3. 「指示命令」には従うが、「自ら考える」ことができない部下がいることに問題を感じている方。
- 4. そもそもご自身に課題解決する力が十分ではないと思われる方

本研修の効果性

★新しいリーダーシップの方法が学べます!!

★これからの重要なリーダーとしてのスキル!!

課題解決力アップ

従来

コーチング
ファシリテーション



上司

指示命令型・トップダウン

一方向



部下

自分が考えない
自発的な行動せず指示を待つ
依存型人材
何を言っても無理とあきらめている

質問型・引き出す

双方向

自ら考え行動する
自発的・積極的に行動する
自発的人材
何とかしようと努力する

支配・従属関係

協働関係

★**特長1**
少人数制での丁寧な指導

★**特長2**
職場（現場）で使えるようにする為の進め方

★**特長3**
参加者同士で切磋琢磨し合える関係で学べる環境を提供!

■ 研修のポイント

1. 8回シリーズ（1回につき4時間）の講座で、実践的に学べる!
2. アクションラーニングの流れで学べるため、身につけやすいシステム
講座受講→職場で実践（宿題）→次の講座で実践報告→次の課題を実践
3. 都合により欠席されても、DVDで補講することができる!!

■ 参加者の声

小売食品小売業（取締役）

●コーチングの本質が少しずつ分かってきました!

コーチングとは、「傾聴」「承認」をまずしっかりとすることが大切。そして、自分の中の考えが強すぎると相手にコーチングができないと思いました。また、逆に単純に優しさ（受け入れる）だけでもコーチングができないと思いました。

●コーチングを勉強していくことにより、相手と話が食い違っても、自分の心が以前より冷静で感情的な部分にブレーキがかかるようになりました。これは、私にとっての大きな収穫です。

●社員との面談にコーチングを活用

お給料明細を渡しながら社員一人ひとりと面談する際、コーチングを取り入れています。ある日、あることで気になっている社員に対してコーチングを使い、まずは否定しないで承認しながら話をじっくり聞かせてもらいました。するとその社員の口から「前向きな回答」が返ってきました。コーチングが機能したことが、とても嬉しかったです。

小売業 経営者

●本当にこの講座は、1回1回が短く感じられ、あっという間のシリーズでした。この講座を終了しコーチングというものを少しは理解する入口に入ったと思い、これを意識して常に実践しようと思いました。そして受講しての変化としては、「迷子ちゃん」の状態から先を考え冷静にスタッフと向き合えるようになりました。以前は目の前で起きている事柄に異常に反応して動揺していたことが、冷静に受け止められる自分に変化していることに気づきました。そして、コーチングを勉強し、色々な変化にも対応し頑張れる気になりました。今後は、意識しなくても、コーチングを活用し結果を出せるようになるまでコーチングの勉強は続けたいと思います



★本講座で学んだ受講者の「実践による成功事例」の発表動画をご覧ください。

無料にて進呈!!

ご興味のある方は・25年4月25日開催の
「コーチング体験講座」のDVDを無料進呈!!

講師プロフィール



有限会社キャリア・アップ 代表取締役 須山由佳子

独立 21 年 ・実績企業 360 社

「やる気集団の創造をサポート」をモットーに、組織活性化の仕掛け人として、コーチング・ファシリテーションを取り入れた自発性を引き出し思考力を高める研修を得意とする。コーチング講座・新人研修・チーム力強化研修

カリキュラム

(都合により日程の調整をする
場合もあります)

本講座内容は、継続的な受講と実習で現場で使えるようになります。その為シリーズで企画しました。

回数	内 容	内 容
第 1 回	チームを率いるリーダーの役割とは? 自主性を引き出し業績をあげていくマネジメント 9/24	第 5 回 チームのやる気を引き出すファシリテーション 11/26
第 2 回	自発性と主体性を引き出すコーチングとは? 実習 聞く・承認する・質問する 10/8	第 6 回 チームにより課題解決力を高める ロジカルシンキングの枠組みを整理する 12/10
第 3 回	質問のスキルを磨いて、部下の考えを引き出す 10/29	第 7 回 4つのタイプ分け診断 ・苦手なタイプとの付き合い方 1/14
第 4 回	目標達成のための 個人面談 実習 11/12	第 8 回 成果発表と振り返り これからに活かすためには 1/28

- 開催日時 : 平成 26 年 9 月 24 日 (水) スタート 13:30~17:30 所要時間 4 時間
月 2 回開催 (後日、詳細をご案内致します)
- 会 場 : 浜松アリーナ 第 2 研修室
- 参加費 : マネジメントスキル向上研修 8 回シリーズ
- 定 員 : 少人数制・・・ 1 チーム 10 名まで
- 研修代金 : 8 回で 108,000 円 (税込) 1 回はお一人様 13,500 円

(ご都合により欠席される場合には、DVD で補講できます)

申込書 : 必要事項をご記入の上、F A X 053-411-6859 まで送信をお願い致します。

会社名 :	ご住所 :		
電話番号 :	F A X または メール		
申込者名 :	★DVD ご希望 どちらかに○を↓ 無料 DVD を希望する 希望しない		
講座参加者名 : (役職)	講座参加者名 : (役職)	講座参加者名 : (役職)	