

実践！ビジネスコーチング

—部下の能力を引き出し、企業を活性化するコーチ型マネージャーを目指そう—

日時：令和2年2月20日(木) 10:00～17:00

会場：ちゅうぎん岡山駅前ビル4F 会議室

コーチングとは、部下の潜在能力を引き出し、やる気を高めるためのコミュニケーション技術です。今、部下育成のために管理職の必須スキルとして導入する企業が増えています。

コーチングを社内や組織に導入したい、コーチングスキルを身につけたい、コミュニケーションのスキルアップを図りたい方ご参加下さい。

このセミナーでは、ロールプレイングを中心に行いますので、楽しく実践的なコーチングスキルが学べます。皆様のご参加をお待ちしております。

講師：岡山経済研究所 主任研究員 中野 範子

((一財)生涯学習開発財団認定コーチ)

●定員／20名

●対象者／管理者および部下を持つリーダー

●参加費 (テキスト代、消費税含む)

維持会員	6,600円
賛助会員	8,800円
会員でない方	13,200円

※昼食は各自でご用意ください。

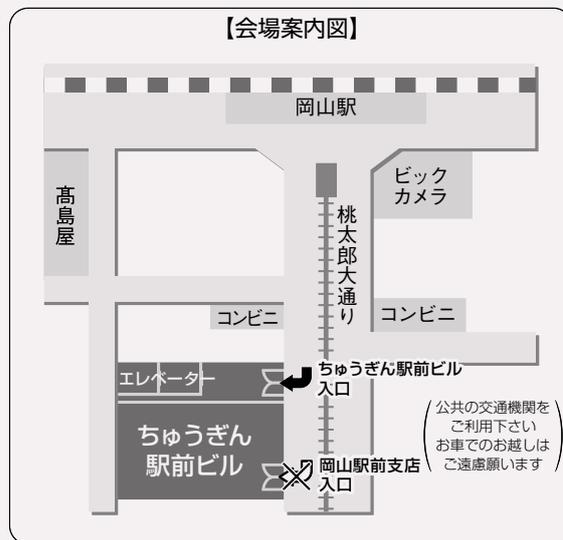
●お申込方法

①参加申込書にご記入の上、中国銀行本・支店の窓口、または岡山経済研究所までお早めにお申し込み下さい。当研究所のホームページからもお申し込みいただけます。

②開催日の2週間前をめどに、受講票と請求書、振込用紙をお送りします。

●締切り／2月14日(金)

(定員になり次第、締め切らせていただきます)



●お問い合わせ先

岡山経済研究所

TEL 086-234-6534

FAX 086-231-5303

E-mail ori@mx.mesh.ne.jp

URL <http://www.okayama-eri.or.jp/>

I コーチングの概要

- (1) コーチングとは
- (2) コーチングとティーチング
- (3) 今、なぜ、コーチングが注目されているのか
- (4) 職場で期待される効果と事例
 - ・管理職がコーチングを学ぶ
 - メリット

II 自分を知る・相手を知る

- (1) 4つのタイプ分け
- (2) 相手のタイプを見抜く
- (3) 相手のタイプ別にみた効果的なコミュニケーション

III コーチングの基本的なスキル

1. 部下と信頼関係を作り、安心感を与える
 - (1) コミュニケーションの基本
 - (2) ペーシング
 - (3) フィードバック
 - (4) アクノリッジメント=承認
 - (5) 聴く
 - (6) 伝える
2. 部下から答えを引き出す質問の技術
 - (1) 「質問」と「詰問」の違い
 - (2) 「なぜ」と「なに」
- (3) 質問を創る
 - ・オープン・クエスチョン
 - ・クローズド・クエスチョン
- (4) 「不満」から「提案」へ
- (5) 視点を変える質問の仕方
3. 部下の行動を促す
 - (1) 目標設定の考え方
 - (2) 成功をイメージさせる
 - (3) モチベーションの高揚と継続
4. 演習 コーチングエクササイズ

IV 職場でコーチングをどう使うか

演習 3分間コーチング

-----キリトリ線-----

至 岡山経済研究所
FAX 086-231-5303

『実践!ビジネスコーチング』2/20参加申込書

		令和		年	月	日
フリガナ			電話番号	()	-	
会社名			FAX番号	()	-	
			担当者役職・氏名			
所在地	□□□□-□□□□					
会員区分	ア. 維持会員 イ. 賛助会員 ウ. 会員でない方 (該当に○印をおつけください)					
参加者氏名	役職名	氏名	年齢	役職名	氏名	年齢
	役職名	氏名	年齢	役職名	氏名	年齢

維持会員…年会費3万円お支払いの方、賛助会員…年会費1万円お支払いの方
当参加申込書にご記入いただいた情報は、受講票の交付、出欠の確認など、当セミナーの運営管理業務の目的のみに使用させていただきます。