



人を育てる管理職のための 部下育成面談の技術

～やる気を引き出す部下育成面談の“極意”教えます!～

講師

株式会社Y'sディスカヴァー
代表取締役

小林 芳子 氏
(略歴裏面)

日時

2023年9月12日(火) 9:30～16:30

(接続開始8:45 会場受付9:00)

会場

ちゅうぎん岡山駅前ビル 4F 会議室
もしくは Zoomによるオンライン受講

定員

会場:20名・オンライン:20名

※定員に達した時点で締め切らせていただきます。

●セミナーのねらい

対象

部下を持つ管理職の皆さま

目標管理と人事考課を機能させ、部下のモチベーションを高めるためには「面談」が重要なカギを握ります。評価者面談に重要なものは「納得度」と「信頼関係」です。その2つは面談の正しい手順と考え方に沿って対話がなされていれば自然と部下のモチベーションは上がります。

本セミナーでは、管理職の皆さまが年間を通じて部下と効果的な人事評価面談を行うための基本を、個人演習を通じて解説します。現場で活用できること間違いなしです。ぜひ、ご参加ください。

●セミナープログラム

※録音・録画はご遠慮願います。

1 評価、面談の前にすべきことは「日常対話」！ 対話を疎かにした組織の末路

- (ア) 日常対話の積み重ねが基本。対話を欠かさない組織やグループが求められている！
- (イ) 【実習】「私の対話力演習」

2 なぜ育成に面談なのか？ 効果的な面談の勘所を理解する

- (ア) 面談と育成は切っても切れない関係である
- (イ) 面談における基本の流れと重要ポイントを理解する
- (ウ) 【個人演習】 あなたの「面談力」の棚卸し

3 目標設定面談から進捗面談、 フィードバック面談の基本

- (ア) 目標設定面談の目的と流れ
 - ① 【デモンストレーション】 目標が行動を生む目標設定面談とは？
 - ② 効果的な目標設定の5つの視点
 - ③ 【個人演習】 目標設定面談を設計する
- (イ) 進捗面談の3つの問い
 - ① 【ペア演習】 進捗管理面談実践
- (ウ) フィードバック面談の基本のおさらい
- (エ) フィードバック面談の目的と流れ
 - ① 【個人演習】 フィードバック面談の設計

4 面談の悩み克服法！「目標設定面談編」

- (ア) 目標設定が低い部下への対処法
- (イ) 無口でしゃべらない部下への対処法
- (ウ) 年上の部下に対する評価結果のフィードバック
- (エ) 自己評価より評価結果が下がる部下へのフィードバック

5 面談には対話が必須！ コーチングスキルで対話力を磨こう！

- (ア) その1 「コーチング力」で本音を引き出す
- (イ) 【ペア演習】 一聴く、認める、質問する、伝えるー
- (ウ) その2 「現場につなぐ力」面談だけに終わらせない「行動化」のコツ
- (エ) その3 「人間力」を磨け！影響力を与えるために大切にしたいこと
- (オ) その4 「関心力」で、部下の「自律性」をサポートする

6 面談の悩み克服法！ 「期末フィードバック面談編」

- (ア) 【ペア演習】 フィードバックが難しい部下との対話の設計と演習

7 【まとめ】部下と「成果」と「自律性」を 分かち合うための要諦

● **講師略歴** / 株式会社 Y'sディスカヴァー 代表取締役
 エグゼクティブコーチ 兼 人材開発コンサルタント **小林 芳子** 氏

大学卒業後、株式会社ダイセル入社。人事部門を経験し2000年退職後独立。9000時間以上のコーチング経験をもつ。コーチングの「学習と成長」の側面を活かしたセミナー研修、経営者・幹部育成を推進している。One To One コーチングにおいて高い評価と実績を獲得している。人中心の経営を柱に、経営者の成長を支援し、組織の幸せと成長を引き出すエグゼクティブコーチ。生涯能力開発財団認定コーチ、産業カウンセラー、日本キャリア開発協会CDA。
 著書：『すぐやる部下が育つ「面談」の技術』（同友館）

● **お申込手続き**

- お申込方法
 - ①当研究所ホームページからお申込み下さい。
(<http://www.okayama-eri.or.jp/>)
 - ②会場受講をご希望の場合は、下記の【会場受講申込書】にご記入のうえ、ファクシミリでもお申込みいただけます。
- 受講料のお支払い方法

開催日の約2週間前をめぐに、請求書、振込用紙をお送りいたします。開催日の前日までにお振込みください。(会場受講をご希望の方には受講票を同封します。)
- 受講のキャンセル

開催日の2営業日前の17時までにご連絡ください。入金済みの受講料を全額ご返金致します。その後のキャンセルについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。ご了承ください。なお、ご都合により代理出席は差し支えありません。
 ※オンライン受講をご希望の場合は、資料発送後のキャンセルは受講料を申し受けます。ご了承ください。

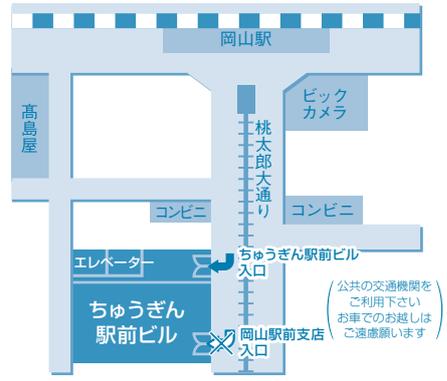
※最小催行人数に満たない場合は開催を中止する場合がございます。

● **受講料** (テキスト代を含む)

維持会員	13,200円(税込)
賛助会員	19,800円(税込)
会員でない方	39,600円(税込)

※昼食のご用意はしておりません。各自でお取りください。

● **会場案内** ちゅうぎん岡山駅前ビル 4F
 岡山市北区本町2-5



お申込み 問合せ先 一般財団法人 岡山経済研究所
 〒700-0823 岡山市北区丸の内1丁目15-20 TEL:086-234-6534 FAX:086-231-5303
 E-mail: ori@mx.mesh.ne.jp URL <http://www.okayama-eri.or.jp/>

ハイブリッド型セミナーのオンライン受講について

講師・事務局・受講者をパソコン・タブレットでつなぎ、会場受講者とともにリアルタイムで講義に参加します。WEB会議システム「Zoom」を利用します。

- お申込みにあたり**
- 当研究所ホームページからのみのお申込みとしています。受講者メールアドレスの入力を必ずお願いします。受講者メールアドレスへご案内(接続URL)をお送りいたします。
 - インターネットが使用できる環境(インターネット環境、Zoomソフトダウンロード、カメラ、マイク、ヘッドセット等)が必要です。<ネットワーク>通信速度30Mbpsを推奨 ※公衆・フリー Wi-Fi、デザリングの利用は、接続が不安定になるため推奨しません。

今後はWeb申し込みがメインになります。 お申込み・詳細はこちら▶ [岡山経研セミナー](#)

----- キリトリ線 -----

至 岡山経済研究所
 FAX 086-231-5303

会場受講申込書 『人を育てる管理職のための部下育成面談の技術』9/12

		年 月 日	
フリガナ			
会社名	電話番号	()	-
	FAX番号	()	-
所在地	□□□□ □□□□		
申込責任者	氏名	(所属)	役職
参加者	氏名 ()内にフリガナをご記入ください	所属	役職
	()		
	()		
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)		

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。