



## 管理職・リーダー研修

昭和は「盗め」/平成は「教える」→令和は「引き出す」指導の時代へ!

リーダーに期待したい部下育成  
「令和の人材育成術」

## ★ セミナーのねらい

「オンラインコミュニケーションを主としたアフターコロナへの対応」「働き方改革による短時間労働の流れ」「心が折れやすい若手社員の育成」など、企業・職場を取り巻く環境は著しく変化しております。このような状況を少しでも良くしていくためには、部下を育成し、チームで業績を上げる救世主『リーダー人材』の存在が必要です。そうです!管理職であるあなたの力が必要なのです。管理職の皆様、我々が職場の救世主になりましょう!しかし、管理職の皆様ご自身のモチベーション維持・向上も必要です。

本セミナーでは、明日から即、実践できる3つのポイントを学んで頂きます。あなたのモチベーションもきっと上がります。

- ①管理職として、部下を育成することへのやりがいをより深く実感
- ②「心の支援(メンタリング)」と「スキルの指導(OJT)」という2つの領域の相違点を理解
- ③「教える指導」から「引き出す指導」の実践ポイントを理解

開催日時	2024年3月1日(金) 9:30 ~ 16:30 (接続開始 8:45 会場受付 9:00)
会場	富山会場：一般財団法人北陸経済研究所 4Fセミナールーム 各受講企業またはご自宅にて (Web ミーティングシステム「Zoom」を使用)
対象	管理職、管理職候補者
定員	富山会場：20名 オンライン：20名

## セミナー内容

## 1. 部下は上司に『心の支援』を求めている!

- (1) 本セッションにおける5つの投げかけ
- (2) 自己体験論の重要性
- (3) 「OJT機能」と「メンタリング機能」2つの領域
- (4) モチベーション理論からの考察

## 2. 多様な部下(特に、「ゆとり・悟り人材」)に通じるメンタリングコミュニケーション機能とは

- (1) メンタリング機能とは?
- (2) メンタリング機能の具体例

## 3. ノウハウ伝授に繋げるOJT教育のポイント

- (1) 人材育成3つの手段とOJTの有効性
- (2) 基本5つのステップとフォーマットの有効活用
- (3) OJT指導は平成の象徴

## 4. 令和型!そもそもコーチングとは?基本概念の理解

- (1) コーチングの定義
- (2) これまでのコミュニケーション
- (3) コーチングが目目される背景~令和の育成法~

## 5. コーチングの目的と基本スタンス

- (1) コーチングの種類とビジネスコーチングの目的
- (2) コーチングは魔法の手法?万能か?
- (3) コーチングとティーチングの相違点
- (4) 事例検証(ケース考察)  
「コーチング」と「ティーチング」のどちらがベター?
- (5) コーチングの基本スタンス

## 6. 話の聴きだし方

- (1) 聴くスキルのポイント
- (2) 実習

## 7. 質問のスキル

- (1) 質問力の意義
- (2) 質問スキルのご紹介
- (3) 実習

## 8. 承認スキル

- (1) 承認の意義
- (2) 承認スキルのご紹介

## (参考) コーチング・シナリオ

- ・GROWモデルの紹介とシートの配布

受講者の声

・大軽先生のお話はとても現実的で、事例が分かりやすかった。  
 ・部下とのコミュニケーションが不足している事が改めて分かりました。傾聴力や質問スキルなど、出来るところから実践していきたいです。  
 ・メンタリングコミュニケーションという考え方について学べ、その大切さを含め、大変参考になった。  
 ・オープンクエスチョンについて、知ってはいたが、意識して質問できてなかったことが多いように思った。今後、質問するときに意識してみたい。

講師

ビジネス ディベロップ サポート 代表  
パッションクリエイターおおかる としちか  
大軽 俊史 氏

略歴：同志社大学商学部卒。マーケティング企画会社で6年間、営業・企画の実務経験を経て、日本総合研究所に入社。事業戦略・営業戦略・人事戦略分野でのコンサルティングを経験。また、様々な研修講師の経験を経て、独立。コンサルタント歴は20年以上、研修、講演日数は2500日を超える。ビジョン&事業戦略からマーケティング/組織/人事戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する数少ないコンサルタント。「人を惹きつける情熱を持った人材を養成する」ことを指導モットーとしている。

笑顔・情熱・理論で社員のやる気に火をつけるパッションクリエイターとして、クライアントより絶大な信頼を得ている。近年では、オンライン研修を含め、コロナ禍の2020年度を除き、年間200日以上セミナー・研修講師を担当する。ユーモアを交えた実践的講義は、楽しくも、心に響くと、多くのファンに支持されています。

## ■参加申込方法(①②③のいずれか、あるいは右QRコードよりお申込み下さい)

## ★Webでのお申込みが便利です。

- ①北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒各セミナー⇒「Web でのお申込み」
- ②以下の「北経研セミナー参加申込書」に記入の上、FAX
- ③E-mail：haginaka@hokukei.or.jp に必要事項を記入の上、メール

お申込みフォームへ  
↓

## ■参加費(税込)

会員 1名 19,800 円  
非会員 1名 39,600 円 ※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

●2名以上参加される場合は10%の割引料金になります。

## ■お申込みにあたって(必ずお読みください)

- ①請求書や受講証、オンライン受講者様へのご案内(接続URL)はE-mailにてお送りいたします。ご連絡担当者様およびオンライン受講者様のE-mailアドレスは必ずご記入いただきますようお願いいたします。
- ②キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金いたしかねますので、予めご了承ください。ただし、当研究所主催の別セミナーへの振替受講のお申し込みをお受けいたします。
- ③オンライン受講の際は、カメラは常時オンをお願いします。テキスト等の資料はメールで送る場合がございますので、事前に印刷してお手元にご用意いただきますようお願いいたします。
- ④セミナーは記録用にレコーディングをしております。場面によっては、受講者が映る場合がございますので、ご了承ください。
- ⑤お申込みが最低開催人数に満たない場合は、中止させていただきます。あらかじめご了承ください。

(2023-059)北経研セミナー参加申込書 (3月1日 富山・Web)

## ★Web でのお申込みが便利です。お申込み完了メールが届くので安心です！

年 月 日

一般財団法人北陸経済研究所宛て  
F A X：076-433-1164

【お問合せ】 TEL 076-433-1134 担当 萩中  
富山県富山市丸の内1丁目8-10  
E-mail:haginaka@hokukei.or.jp

貴社名				
電話番号		FAX		
所在地	〒	—	市町 村	
ご連絡担当者 ご連絡担当者様の E-mailアドレスのご記入 をお願いいたします。	お名前			
	所属			
	E-mail			
【 3月1日(金) 富山・Web 】 参 加 者				
お名前	所属	役職名	E-mail ※URL・パスワードをお知らせ します。必ずご記入ください。	受講場所
				富山・Web
				富山・Web
				富山・Web

【個人情報の取り扱いに関するご案内】 本書類に記入されました個人情報は、当研究所の実施するセミナーの申込手続きならびに実施、情報のご提供に利用します。またご本人様の同意を得ることなく、第三者に提供することはありません。

