

自立的部下育成！！ ビジネスコーチング研修

【研修前と研修後で売上が8%アップ：実際の測定結果】

部下のやる気のなさを嘆くまえに、自己のマネジメントスタイルを革新せよ。

■ 研修のねらい

本セミナーでは、部下のモチベーションを上げるために何をどうマネジメントしていけば良いのか、リーダーシップの基本に加え、リーダーシップの一つの手法であるビジネスコーチングを取り上げ、部下育成とマネジメントの本質に迫ります。当社の研修は従来のコーチング研修とは一線を画すものです。コーチングを導入したがるように業績向上につながらない等の問題がありましたらご相談に応じます。

■ 対象

さまざま業種業態の管理者

■ プログラム

午前 カリキュラム

I. コーチング

- A. 我々の立場と役割
- B. マネジメントとは
- C. リーダーシップとは
- D. ビジネスコーチングとは
- E. 従来型リーダーシップとの違い

午後 カリキュラム

II. コーチングの基本スキル

- A. 非言語によるコミュニケーション
 - B. 傾聴のスキル
 - C. 質問のスキル
 - D. 承認のスキル
 - 振返り・質疑応答・アンケート etc
- ※全て1日で実施可能なプログラムです

■ 講師料・依頼条件など

◎料金：(目安) 1人 20,000円 / 1日 (税込) テキスト代込 交通費別 (藤沢市起点)

※ 2日間の研修をお勧めします

◎人数：5名様～25名様 (10名以上は価格応談)

■ 講師よりひとこと

<コーチングプロセス>

- ① 上司が質問する (気づかせる) ② 部下が答える (気づく)
- ③ 共通の目標を持つ (約束する) ④ 部下は自発的に行動する
- ⑤ 双方でプロセスを確認する

●研修の狙い・・・部下育成の必要性を再認識し、状況に応じたコーチングスキルを身につける。

●期待される効果・・・自ら考え行動できる自立型の営業スタッフを育成することにより、実績向上につながる。

●研修の特徴・・・一方的な講義ではなく双方向のコミュニケーションで受講者の気づきを重視します。個人研究・グループワーク・体験学習・ゲームなどを通じた多彩な研修手法です。

■ 講師プロフィール ■

大内 一敏 (Kazutoshi Ouchi) 1958 年生まれ

スキル&モチベーション株式会社 代表取締役

インストラクター資格保有



■ 専門分野

◎セミナー講師 ◎営業・販売 ◎マーケティング

■ 得意業界

◇消費者向けサービス業 ◇法人向けサービス業

■ 経 歴

- ・ 横浜トヨペット株式会社 (全国トップクラス営業スタッフ)
- ・ 横浜トヨペット株式会社 (販売マネージャー)
- ・ トヨタ自動車株式会社 (インストラクター) 各種研修開発及び研修担当
- ・ 横浜トヨペット株式会社 (人材開発室長) 各種研修企画及び運営
- ・ スキル&モチベーション株式会社 (代表取締役)

■ コンサルティング実績

- 各種団体 (民間企業・地方自治体) にて教育研修実施 (管理者及び営業担当者)
(スズキ自動車・あいおい損保・岩谷産業・旭ガラス・ヤクルト・関西電力・その他一部上場企業多数)
- トヨタ自動車株式会社 コンサルティング研修開発主担当
- 神奈川県経営者協会 人づくり専門委員会委員
- 神奈川県青少年総合研修センター 青少年の社会体験学習 研究会委員
- 神奈川県経営者協会 「CS向上」をテーマに産業貿易センターにて講演
- 新聞にコラム8回連載 (高実績営業スタッフのコンピテンシー)

■ セミナーテーマ

- 「営業力強化研修」
- 「モチベーション向上研修」
- 「CS 向上研修」
- 「マネジメント・リーダーシップ・コーチング研修」
- 「問題解決・業務改善研修」
- 「ビジネスマナー研修」

※その他ニーズに応じて企画立案いたします

■ PR・特記事項

- ①研修の効果測定をいたします
- ②実績が上がる研修を実施いたします (成功報酬でも承ります)
- ③営業現場での実績に加え教育理論が融合され説得力のある研修を実施いたします