

人が成長しなければ、企業も成長軌道に乗ることはできません。

貴社の中間管理職は部下育成の重要性と効果的な進め方をしっかり理解していますか？

- ✓ 部下育成の重要性を十分に認識していますか？
- ✓ その部下教育に当たって、必要なコミュニケーションスキルを理解していますか？
- ✓ 業務指導やコーチングといった部下教育手法の効果的な進め方を身につけていますか？

上記のようなお悩みをお持ちの企業様は是非この機会に、弊社の「業務指導とコーチングスキル向上研修」をご活用ください。中間管理職の部下育成スキル教育を通じて、会社の成長をお手伝い致します。

業務指導とコーチングスキル向上研修

対象者：チームリーダー、スーパーバイザー、マネジャーなど部下を教育する立場にあるベトナム人

開催形式：貴社単独開催 企業内研修コース（2日間）

研修の狙い

- 指導・教育の重要性を理解すること
- 目的や状況に合った手法の活用について理解すること

内容

第1章：業務指導とコーチングの概要

- 業務指導/コーチングとは？
- 業務指導とコーチングの必要性
- 業務指導とコーチングの成功とは？

第2章：効果的な業務指導とコーチングの基本

2-1. コミュニケーションのプロセス：傾聴・ペーシング・質問・フィードバック

- 傾聴スキル
- ペーシングスキル
- 質問スキル
- フィードバックスキル

2-2. コミュニケーションにおける姿勢：傾聴する・間違いを責め立てない・励ます・サポートする・褒める・鼓舞する

第3章：業務指導とコーチングの進め方

3-1. ステージ1：教育計画の策定

- 教育ニーズの分析
- 業務内容のブレイクダウン

3-2. ステージ2：業務指導とコーチングによる教育の実施

3-2-1. 業務指導：TWI-JIの4ステップ

- ステップ1：習う準備をさせる
- ステップ2：作業を説明する
- ステップ3：やらせてみる
- ステップ4：教えたあとを見る

3-2-2. コーチング

A. コーチングにおける6つのルール

- ルール1：信頼関係が必要
- ルール2：解決策はコーチングを受ける人の中に存在する
- ルール3：同意された目的を意識して行うこと
- ルール4：コーチングの対象は全員
- ルール5：コーチングをする人も受ける人も同等の立場/パートナー
- ルール6：次のステップと将来を見据えて行う

B. コーチングのプロセス (GROW)

- Goal (ゴール)：目的の確定
- Reality (現状)：現状把握
- Options (選択肢)：目標達成が可能な選択肢の確定
- Will (意志)：目標達成に向けた行動

3-3. ステージ3：評価

第4章：アクションプランの作成

* 内容は若干変更となることがございます



AIMNEXT VIETNAM CO., LTD.

2F, Nam Giao Building 1,
261-263 Phan Xich Long, Ward 2,
Phu Nhuan District, HCMC

TEL : (08) 3995 8290
FAX : (08) 3995 8289
Email : training-vn@aimnext.com
URL : www.aimnext.com.vn