

業務指導とコーチングスキル向上研修

～部下育成に必要なスキルを身につけて、効果的な進め方を行おう～



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。

研修内容

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
- 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：まとめと1ヶ月のアクションプラン

* 内容は若干変更となることがございます。

研修のねらい



- ➔ 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
- ➔ 論理的に発表、文書を作成すること

対象者



- スタッフ
- 中間管理職
- 初級管理職
- 上級管理職

実施方法



理論30%、実践70% (グループディスカッション、プレゼンテーション、ケーススタディ、ロールプレイ、ゲームなどを活用した実践的アプローチ)



AIMNEXT

Professional Training & Consulting

HCM HEAD OFFICE

Nam Giao Building 1, 261-263 Phan Xich Long, Cau Kieu Ward, HCM

HANOI REPRESENTATIVE OFFICE

Sao Mai Building, No.19 Le Van Luong St., Thanh Xuan Ward, Hanoi