

<b>今日から使える実践コーチング研修</b>	対象	管理職・リーダー・中堅社員
～目的別を選ぶ・使える・役立つ～①信頼関係構築スキル編	人数	25名（最適人数）
●研修効果● 信頼関係の構築法をマスターする 自己分析、自己理解を深める 他者への興味関心を持ち、理解を深める	時間	6時間×1日



1 日 目	UNIT1 信頼関係を構築する	UNIT2 自分を知る	UNIT3 自己理解を深める	UNIT4 他者理解を深める
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・信頼関係を構築する</li> <li>・信頼関係（ラポール）</li> <li>・信頼関係を築きやすい位置</li> <li>・ラポール 実習</li> <li>・ラポール 振り返り</li> <li>・タイプ別・信頼関係の構築</li> <li>・タイプチェック</li> <li>・タイプ別の対応法</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自分を知る</li> <li>・自分は何が得意なのか？（Can）</li> <li>・自分は何がしたいのか？（Want）</li> <li>・何をしている自分が、会社や他者に役立っているか？（Need）</li> <li>・重要で緊急な優先順位を知る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自己理解を深める</li> <li>・価値観の形成過程</li> <li>・タイプ別価値観</li> <li>・自分で知らない自分</li> <li>・言葉による自己理解</li> <li>・強みによる自己理解</li> <li>・強みと弱み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他者理解を深めるには？（ディスカッション）</li> <li>・目的型 VS 回避型</li> <li>・マッチ型 VS ミスマッチ型</li> <li>・ビッグチャック型 VS スモールチャック型</li> <li>・主観型 VS 客観型</li> <li>・過去 VS 現在 VS 未来</li> <li>・外的基準 VS 内的基準</li> <li>・納得パターン（種類・時間・体験・情報）</li> <li>・それぞれの信念・価値観・アイデンティティ</li> </ul>

実践コーチング  
信頼関係  
構築スキル  
編

実践コーチング  
コミュニケーション  
スキル編

実践コーチング  
ビジョン策  
定スキル  
編

実践コーチング  
チームビル  
ディング編

<b>今日から使える実践コーチング研修</b>	対象	管理職・リーダー・中堅社員
～目的別を選ぶ・使える・役立つ～②コミュニケーションスキル編	人数	25名（最適人数）
●研修効果● 聴き上手になることができる 相手を認め、意欲を高めることができる 効果的な質問ができるようになる	時間	6時間×1日

1 日 目	UNIT1 傾聴スキル	UNIT2 承認スキル	UNIT3 質問スキル	UNIT4 提案スキル
	<ul style="list-style-type: none"> <li>傾聴スキル</li> <li>ケーススタディ</li> <li>傾聴の効果</li> <li>3つのききかた</li> <li>傾聴 実習1 &amp; 振り返り</li> <li>5段階の傾聴</li> <li>傾聴 実習2 &amp; 振り返り</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>承認スキル</li> <li>ケーススタディ</li> <li>承認欲求の高まり</li> <li>承認の効果</li> <li>タイプ別のほめ方、叱り方</li> <li>メッセージ別のほめ方、叱り方</li> <li>承認 実習 &amp; 振り返り</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>質問スキル</li> <li>質問の効果</li> <li>ケーススタディ</li> <li>2パターンの質問</li> <li>目的別の質問</li> <li>質問例) 失敗を学びに変える質問</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>提案スキル</li> <li>ケーススタディ</li> <li>指示と提案の違い</li> <li>提案力ゲーム</li> <li>提案のスキル</li> <li>目的型 VS 回避型</li> </ul>

実践コーチング  
信頼関係  
構築スキル  
編

実践コーチング  
コミュニケ  
ーションス  
キル編

実践コーチング  
ビジョン策  
定スキル  
編

実践コーチング  
チームビル  
ディング編

<b>今日から使える実践コーチング研修</b>	対象	管理職・リーダー・中堅社員
～目的別を選ぶ・使える・役立つ～③ビジョン策定スキル編	人数	25名（最適人数）
●研修効果● どんな時も目的（ゴール）に向かうマインドを確立する 数値目標が設定できるようになる 数値目標をビジョン化できるようになる	時間	6時間×1日

1 日 目	UNIT1 目的思考(ゲーム)	UNIT2 目標設定スキル	UNIT3 ビジョン策定スキル	UNIT4 プレゼンテーション
	<ul style="list-style-type: none"> <li>目的思考</li> <li>コンセンサスとは</li> <li>コンセンサスゲーム（もしも、月で遭難したら）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>目標設定スキル</li> <li>目標達成の法則</li> <li>目標設定の原則</li> <li>目標設定は「ぐたいてき」</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジョン策定スキル</li> <li>成功には正攻法がある</li> <li>When?とWhy?</li> <li>ビジョンを明確にする8つの質問</li> <li>ディズニー・ストラテジー 実習</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼンテーションのポイント</li> <li>第一印象を高める</li> <li>ビジョン発表</li> <li>仲間への協力を依頼</li> </ul>

<b>今日から使える実践コーチング研修</b>	対象	管理職・リーダー・中堅社員
～目的別を選ぶ・使える・役立つ～④チームビルディング編	人数	25名（最適人数）
●研修効果● Win-Win 思考を確立する グループのコンセンサス（合意形成）ができる 会議を効率的に進められるようになる	時間	6時間×1日

1 日 目	UNIT1 Win-Win 思考(ゲーム)	UNIT2 グループコーチング	UNIT3 会議ファシリテーション	UNIT4 明日からの行動宣言
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Win-Win 思考</li> <li>Win-Win とは</li> <li>Win-Win ゲーム(ハウスメーカーとクライアント)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループコーチング</li> <li>グループコーチングとは?</li> <li>グループコーチング5つのモード</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>会議ファシリテーション（GROWモデル）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行動計画書の作成</li> <li>行動宣言の作成</li> <li>行動宣言のプレゼンテーション</li> <li>（ビデオ撮影、ふり返し）</li> <li>他者からのフィードバック</li> <li>まとめ</li> </ul>

実践コーチング  
信頼関係  
構築スキル  
編

実践コーチング  
コミュニケーション  
スキル編

実践コーチング  
ビジョン策  
定スキル  
編

実践コーチング  
チームビル  
ディング編