

意識改革による 次世代リーダー育成研修

～年間プランで、リーダーが育つ風土を作る～

●研修効果●

本格的なビジネススキルが身につく
リーダーとしてのマインドが育つ
風土改革の礎となる

対象 リーダー・管理職 候補
人数 15名（最適人数）
時間 6時間×12日
*ご要望に応じ、短縮版など
ご提案ができます*



1日目 今日から使える実践コーチング研修

①信頼関係構築スキル編

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

2日目 今日から使える実践コーチング研修

②コミュニケーションスキル編

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

3日目 今日から使える実践コーチング研修

③ビジョン策定スキル編

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

4日目 今日から使える実践コーチング研修

④チームビルディング編

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

5日目 上司になったら覚える会議ファシリテーション研修

| UNIT1 組織と自己の現状分析 | UNIT2 会議の進行スキルの確認 | UNIT3 他社のアイデアを学ぶ | UNIT4 自分の会議をデザインする |
|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> メンバーのチームワークと相乗効果を向上させるためにグラウンドルールを決める チェックシートにより、職場の会議進行の現状を確認する SWOT分析により、自己の強み弱みを把握する 終了時の自分と職場の達成目標を設定する | <ul style="list-style-type: none"> ファシリテーションの効用を理解する 4つの基本スキルを理解する <ol style="list-style-type: none"> ①効果的な進行をデザインする開催前の準備（人&モノ） ②本音を言い合える信頼関係を築くコーチングスキルの活用法 ③議論を活発化させるKJ法、グラフィックのコツ ④コンフリクト（対立）を解消し、合意に導くマトリックス、多数決のポイント | <ul style="list-style-type: none"> 他社の取り組み事例の紹介 ディスカッション | <ul style="list-style-type: none"> 自分のファシリテーション設計シートを作成する グループに分かれ、ファシリテーターと書記役を交互に実習する チェックシートを使用して実習の振り返りを行う メンバー同士で気づいた点をフィードバックしあう 今後の目標を設定し、実行宣言を行う |

6日目 エグゼクティブ・メンター(コーチ)研修

| UNIT1 メンターとは | UNIT2 ストロークスキル | UNIT3 フィードバックスキル | UNIT4 明日からの行動宣言 |
|---|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> メンターとは 目標達成に向けた支援者メンター 信頼のおける助言者メンター メンターの智慧を構成する要素 模索が続くメンター制度（他社の取組事例） メンタリングスキル | <ul style="list-style-type: none"> ストロークスキル ストロークの法則 ストロークは5種類×3分類 ストローク 実習 | <ul style="list-style-type: none"> フィードバックスキル フィードバックの鉄則 フィードバックを強化する信念 ポジティブ・フィードバック ネガティブ・フィードバック | <ul style="list-style-type: none"> 行動計画書の作成 行動宣言の作成 行動宣言のプレゼンテーション （ビデオ撮影、ふり返り） 他者からのフィードバック まとめ |

7日目 ビジネス基礎力を高めるロジカル・シンキング研修

| UNIT1 ロジカル・シンキングとは | UNIT2 ツールを身につける | UNIT3 ロジカルに問題解決！ | UNIT4 ロジカル・プレゼンテーション |
|---|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・はじめに ・ロジカル・シンキング ・どちらかといえば・・・？ ・なぜ、ロジカル・シンキングが求められるのか ・考え方・ツール | <ul style="list-style-type: none"> ・事実と意見を区別する ・フレームワーク思考を鍛える、ワーク① ・ビジネスで使われるフレームワーク ・ワーク② ・ロジックツリー ・WHAT ツリー ・HOW ツリー ・ロジックツリーワーク | <ul style="list-style-type: none"> ・職場における問題とは、何か？ ・問題解決が難しいのは ・問題解決能力ワーク① ・あなたの一言は？ ・問題解決 8つのタイプ ・問題解決フロー ・問題解決能力ワーク② ・問題解決能力ワーク② シート ・ガントチャート | <ul style="list-style-type: none"> ・PREP 法 ・PREP 法 実践 ・ロジカル・プレゼンテーション ・3つの学びと1つのアクション |

8日目 ピンチをチャンスに変えるアサーション研修

| UNIT1 アサーションとは | UNIT2 表現方法 3つのタイプ | UNIT3 DESC 法を身につける | UNIT4 こんなときどう言いますか？ |
|---|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・あなたならどうする？ ・あなたのタイプ ・アサーション (assertion) とは | <ul style="list-style-type: none"> ・上手く表現できなかったこと ・表現方法 3タイプチェック ・表現方法 3タイプ ・3タイプの違い ・意思伝達の効果 ・表現方法の違い | <ul style="list-style-type: none"> ・DESC 法 ・どう断るべきか・・・ ・DESC 法で考える ・解答例 ・言い方の練習 | <ul style="list-style-type: none"> ・アサーションを活用する！実践① ・アサーションを活用する！実践② |

9日目 交渉力・折衝力を磨くネゴシエーション研修

| UNIT1 ネゴシエーションとは | UNIT2 ネゴシエーション・スキル習得の基本ステップ | UNIT3 ケース別対処法 | UNIT4 ネゴシエーション実践・ロールプレイング |
|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・はじめに ・ネゴシエーションとは ・提案ゲーム ・交渉力をつけるメリット ・交渉のプロセス ・原則立脚型交渉とは | <ul style="list-style-type: none"> ・問題を明確にする ・本来の要求を見つける ・多くの選択肢を考える ・基準を設ける ・まとめワーク | <ul style="list-style-type: none"> ・相手が感情的になってしまった場合 ・自分の状況が不利な場合 ・交渉スタイル分析 | <ul style="list-style-type: none"> ・価格交渉 ・納期交渉 ・条件交渉 |

10日目 1分間で信頼を得る表現研修

| UNIT1 スピーチ実習(before) | UNIT2 表現力 | UNIT3 スピーチ実習(after) | UNIT4 オプション(選択) |
|---|---|--|---|
| 1. 初対面でCD (顧客感動 Customer Delight) を生む！ 1) 1分間スピーチ (ビデオ撮影) 2) 自己チェック&他者チェック 3) 言葉のプレゼントを受け取る 4) 表現力がアップすると得られるもの | 2. こうすれば、初対面 1分間で信頼を得る表現力がつく！ 1) 自らの問題点を正確に把握する 2) 信頼を得る／歩き方・立ち姿・お辞儀 3) 信頼を得る／身だしなみ・挨拶・発声 4) 信頼を得る／視線の配り方・表情・言葉遣い 5) 信頼を得る／話の組み立て方・内容・まとめ方 | 3. 成長を確認し、表現者としての自信をつける！ 1) 成長確認のための1分間スピーチ (ビデオ撮影) 2) 自己チェック&他者チェック 3) 言葉のプレゼントを受け取る 4) プラスアルファのひと言 | 4. オプション／ご希望に応じ、プログラムに盛り込みます ★訪問を受ける場合 (ドアの開け方・指し示し・工場案内・物の受け渡し・お見送り) ★訪問をする場合 (受付での挨拶・社内の人の紹介・名刺交換・会議室での振舞い) ★ソーシャルマナー (国による習慣・お土産のタブー・食事のマナー・冠婚葬祭) |

11日目 共感で納得！プレゼンテーション研修

| UNIT1 「発表者」で魅せる | UNIT2 「内容」で魅せる | UNIT3 「伝え方」で魅せる | UNIT4 プレゼンテーション実習 |
|---|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 発表者のポイント 第一印象チェックリスト 第一印象を高める 実践トレーニング | <ul style="list-style-type: none"> 誰に何を伝えるのか 共感と呼ぶ 構成のポイント プレゼンテーションのためのロジカル・シンキング ロジカル・シンキング① ロジカル・シンキング② | <ul style="list-style-type: none"> PREP法 伝え方のポイント パワーポイントの注意点 スライド作成のコツ ロジカル・プレゼンテーション タイプ別伝え方 | <ul style="list-style-type: none"> プレゼンテーション実践① プレゼンテーション実践② |

12日目 グローバルに活躍する！異文化マネジメント研修

| UNIT1 異文化マネジメントとは | UNIT2 自己主張とチームビルディング | UNIT3 第一印象 で差をつける | UNIT4 コンセンサス・ビルディングのためのファシリテーション・スキル |
|--|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> はじめに 日本とは異なる文化価値基準 異文化コミュニケーションチェックテスト 責任の違い 時間感覚の違い 平等の錯覚 アイコンタクトの重要性 ハラスメント危険度チェックテスト | <ul style="list-style-type: none"> DESC法 PREP法 チームビルディングゲーム ふり返り コーチングを活かす | <ul style="list-style-type: none"> 英語による自己紹介のポイント 自己紹介のビデオ撮影・フィードバック 第一印象の高め方 日米のジェスチャーの違い 身だしなみチェックリスト 表現力トレーニング 発声&滑舌トレーニング | <ul style="list-style-type: none"> ファシリテーションとは 日米の会議の違い 日本人が気をつけたこと 合意を形成するファシリテーション・スキル |