

自分自身の思考力を高め、固有の可能性を引き出す
自分の立場や役割に応じて学ぶ「階層別コーチング学習研修」

1. 狙い：社員の多くが先輩・先達の成功体験が利用できない、会社の成功事例が参考にならない、自分の判断力が試されているという問題に直面しています。自分自身の思考力を高め、固有の可能性を引き出すコーチングを活用する機会と場面が増えています。本研修は自分の立場や役割に応じた体系的なプログラムで、コーチングを正しく理解し極める場です。

2. 対象：社員、管理・監督者

3. カリキュラム：

研修メニューに戻る場合は、左上のブラウザの戻る矢印ををクリックしてください

■社員向け■ 『自分を高めるセルフコーチング』

■社員向け■ 『コーチングマインドでコミュニケーション力アップ』

(各研修日数：1日)

■係長向け■ 『信頼されるリーダーになるためのコーチング』
(基礎編／応用編)

(各研修日数：1日)

■管理職向け■ 『信頼されるリーダーになるためのコーチング』
(基礎編／応用編)

(各研修日数：1日)

■社員向け■ 『自分を高めるセルフコーチング』（研修日数：1日）

テーマ		内容
導入	オープニング	研修目的、研修概要説明、アイスブレイク etc.
基本編	コーチングマインド	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 自己イメージ UP ☞ コーチングとは ☞ コーチングの GROW モデル
	個性・価値観を知る	<ul style="list-style-type: none"> ● 個性・価値観とは ● 自分自身が大切にしているものを知る ● 個性・価値観に基づいた選択
昼 食		
実践編	セルフコーチング	<ul style="list-style-type: none"> ● 目的と目標の違い ● 目的・目標の明確化 ● ギャップのスケーリング ● 自分のリソース ● 行動計画
まとめ	今日の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ● 今日のまとめ ● その他（アンケート・連絡事項）

■社員向け■ 『コーチングマインドでコミュニケーション力アップ』（研修日数：1日）

テーマ		内容
導入	オープニング	研修目的、研修概要説明、アイスブレイク etc.
基本編	コミュニケーションの仕組み	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 双方向コミュニケーション ～コミュニケーションゲーム～
	コーチングマインド	<ul style="list-style-type: none"> ● コーチングとは
スキル編	聴く	<ul style="list-style-type: none"> ● コミュニケーションのあいうえお
	伝える	<ul style="list-style-type: none"> ● Iメッセージを使った伝え方
昼 食		
スキル編	承認する	<ul style="list-style-type: none"> ● 相手の良い所を見つけて言葉にする
実践編	グループコーチング	<ul style="list-style-type: none"> ● 自分のことを話して、周りから承認のメッセージをもらう

■係長向け■ 『信頼されるリーダーになるためのコーチング』

基礎編 (研修日数：1日)

テーマ		内容
導入	オープニング	研修目的、研修概要説明、アイスブレイク etc.
基本編	コミュニケーションの必要性	<ul style="list-style-type: none"> ☞ ストレスを受けない、かけないコミュニケーションとセルフケア ☞ 管理者に求められるコミュニケーション力とは～傾聴する力、引き出す力、伝える力～
	傾聴する力	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 興味・関心を持って聴く ☞ コミュニケーションのあいうえお
	引き出す力	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 質問の種類と効果 ☞ 効果的な問いかけ
スキル編	伝える力	<ul style="list-style-type: none"> ☞ ストレスを溜めないコミュニケーション ☞ Iメッセージと YOUメッセージ
	ケーススタディ	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 聞く、聴く、訊く、伝える ☞ こんな場合、どうするか？
実践編	ケーススタディ	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 聞く、聴く、訊く、伝える ☞ こんな場合、どうするか？
まとめ	今日の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 今日のまとめ ☞ 次回までの課題

応用編 (研修日数：1日)

テーマ		内容
導入	オープニング	課題を实践してみての振り返り
復習編	前回やったことの確認	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 傾聴する力 ☞ 引き出す力 ☞ 伝える力
基本編	コーチングコミュニケーションの進め方	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 目的確認と目標設定 ☞ 現状把握 ☞ ギャップの確認 ☞ 具体的行動の検討
実践編 I	ケーススタディ	<ul style="list-style-type: none"> ☞ こんなケースに、どう対応するか？ ☞ コーチングスキルを活かして実践する
昼 食		
実践編 II	グループコーチング 1G 4名	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 1人を3人でコーチングする ☞ 課題解決のための行動を、コーチングコミュニケーションによって引き出す
まとめ	今日の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 今日のまとめ ☞ その他 (アンケート・連絡事項)

■管理職向け■ 『信頼されるリーダーになるためのコーチング』

基礎編 (研修日数：1日)

テーマ		内容
導入	オープニング	研修目的、研修概要説明、アイスブレイク etc.
基本編	コーチングマネジメントの考え方	<ul style="list-style-type: none"> ☞ コーチングとは ☞ ティーチングとの違い ☞ 管理者に必要なコミュニケーション力とは
スキル編	部下と信頼を築く コミュニケーションのコツ	<ul style="list-style-type: none"> ● 「聞く」から「聴く」への転換 ～アクティブリスニング～
		<ul style="list-style-type: none"> ● 効果的な問いかけ ～質問力～ 部下の考える力を引き出す
		<ul style="list-style-type: none"> ● 部下のココロに響くメッセージ モチベーションを上げるほめ方 モチベーションを下げない叱り方
		<ul style="list-style-type: none"> ● ケーススタディ
昼 食		
実践編	グループコーチング 1G 4名	<ul style="list-style-type: none"> ● 3人がコーチとなって、1人をコーチングする
まとめ	今日の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ● 今日のまとめ ● 次回への課題

応用編 (研修日数：1日)

テーマ		内容
導入	オープニング	課題を実践してみでの振り返り
復習編	前回やったことの確認	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 管理者に必要なコミュニケーション力とは ☞ アクティブリスニング ☞ 効果的な問いかけ ～質問力～ ☞ 部下のココロに響くメッセージ
実践編 I	個性・価値観を知る	<ul style="list-style-type: none"> ● 自分自身が大切にしているものを知る ● 部下が大切にしているものを知る
	タイプ別対応方法	<ul style="list-style-type: none"> ● 自分との関係における部下のタイプを知る 部下のタイプに合わせた会話のポイント
	ケーススタディ	<ul style="list-style-type: none"> ● こんなケースに、どう対応するか? コーチングスキルを活かして実践する
昼 食		
実践編 II	課長職・部下との面談 1G 4名	<ul style="list-style-type: none"> ● 課長職と部下役 他、観察者2名 で実践 ※事例の人物になりきって、どうコミュニケーションをとっていか実践する
まとめ	今日の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ● 今日のまとめ ● その他 (アンケート・連絡事項)