

コミュニケーションとモチベーションによる部下指導(コーチング)研修

| | | |
|---|---|--|
| <p>【本研修の学習内容】</p> <p>DISC 研修により自己と他者の行動特性を分析する (PPS パーソナル・プロフィール・システム)、MAP により部下のプロフィールを理解する</p> <p>自分と部下にどのような行動傾向があるのかを理解し、自己と他者への認識を深めることで、色々な場面での部下指導力を高める</p> <p>やる気はどこから来るか、部下にモチベーション(動機付け)を与えるには部下を成長させる上司の考え方と行動を理解する</p> <p>コミュニケーションの効果を高める、コーチングスキルを学ぶ</p> | <p>【標準 2 日コース】</p> <p>一部のアレンジにより営業社員(特にルートセールス、間接代理店営業)、スーパーバイザーの顧客支援研修に適している</p> | |
| <p>【学習内容】</p> <p>1、オリエンテーション</p> <p>2、コンセンサスゲームまたはコミュニケーションゲームによる学習</p> <p>3、人間理解(自己を知る他人を理解する)</p> <p style="padding-left: 20px;">自己の個性とワークスタイルの診断</p> <p style="padding-left: 20px;">異なるワークスタイルの理解</p> <p>4、部下のプロフィールを理解する</p> <p style="padding-left: 20px;">部下の DISC 行動特性を知る</p> <p style="padding-left: 20px;">部下と効果的対話のために</p> <p>5、やる気とモチベーション(動機付け)</p> <p>6、部下を成長させる考え方と行動</p> <p style="padding-left: 20px;">伝える技術と質問力</p> <p style="padding-left: 20px;">聞くと訊くと聴く</p> <p>8、コーチングとコーチングスキル</p> <p>9、部下の成長を阻む周りの壁</p> | <p>【目的】</p> <p>研修の目的と効果的な研修の為の確認</p> <p>参加者の参加意欲とコミュニケーションを考える</p> <p>自分の行動特性を理解し、他人の行動スタイルをも理解する</p> <p>コミュニケーションスキルの向上を図り、それにより「報連相」やコーチング・部下指導を効果的にする</p> <p>部下の行動特性を知り、DISC 別に部下との効果的コミュニケーションのとり方を学ぶ</p> <p>やる気があるとき、出ないときを知る</p> <p>コミュニケーション不足による問題点、部下が求める上司の条件を知る</p> <p>部下を成長させるため何をすればよいか、そのためのスキルを学ぶ</p> | <p>【進め方】</p> <p>PPS による自己理解</p> <p>MAP による他人の DISC の見分け方</p> <p>カードゲーム</p> <p>異なる DISC に対する効果的なコミュニケーションの為の好事例づくり</p> <p>様々な場面のビデオにより DISC 行動傾向を理解し、相手のニーズに応える効果的コミュニケーションを学ぶ</p> <p>DISC 別ロールプレイング</p> <p>講義、個人ワーク、グループワーク</p> |
| <p>【本研修の特徴】</p> <p>米国インステープ・パブリッシング社の PPS により人間の行動特性、それによる動機や欲求違いを理解する。DISC システムによる他者理解とアプローチを学ぶようになっている</p> <p>講義、ビデオ学習、カードゲーム、好事例づくり、個人ワーク、グループワーク、ロールプレイングで参加型の研修プログラムになっている</p> | <p>【研修後の効果】</p> <p>部下の成長のために上司として何をしなければならないのか理解し、効果的に部下指導ができるようになっている</p> <p>苦手な相手、やりにくい相手とのコミュニケーションが取れるようになる</p> <p>部下に対して夢(ビジョン)使命感(ミッション)目標(ゴール)あるべき姿(モデル)の必要性を伝え成長できるようになる</p> | |

標準時間・日数 2 日 / 講師

使用テキスト PPS (3,500 円税別) MAP (1,100 円税別)