

6月/7月開催の内容は同一となります、ご都合の良い日程でご参加ください

個人と組織が活性化する『1 on 1 ミーティングの極意』

主催：ビジネスコーチ株式会社 共催：一般社団法人 企業研究会

《開催要領》 ※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせていただきます。

日時▶ 2018年6月12日(火)10時-17時 日時▶ 2018年7月25日(水)10時-17時

会場▶ ビジネスコーチ株式会社セミナールーム 会場▶ ビジネスコーチ株式会社セミナールーム
(東京都千代田区麹町2-2 KIHONビル5階) (東京都千代田区麹町2-2 KIHONビル5階)

《開催にあたって》

近年、日本企業において「1 on 1(ワンオンワン)ミーティング」の導入が急速に増えています。しかし、導入を焦るあまり、または正しい知識を身に着けないまま導入するケースが散見されていて、効果的な「1 on 1 ミーティング」が実現できていない場合もあるようです。このセミナーでは、「1 on 1 ミーティング」が求められる背景から、効果的なすすめ方までを演習を交えながら学びます。管理職やリーダーの皆さまの積極的なご参加をお待ちしています。

講師紹介

株式会社セブンフォールド・ブリス
代表取締役 本田賢広 氏

《申込方法》 当会ホームページ (https://www.bri.or.jp) からお申し込み下さい。

企業研究会Q 検索

■受講料：1名(昼食代を含みません) ※申込書をFAXでご送頂いた際は、ご使用のFAX機の使用状況(0発信の有無など)をご確認の上、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

正会員 32,400円(本体価格30,000円) 一般 32,400円(本体価格30,000円)

希望会場に「✓」をご記入下さい。 ※本セミナーはビジネスコーチが主催のため会員/一般共に一律料金になります。

| | | | | |
|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| | 6月開催(6/12) | 181544-0101 | 7月開催(7/25) | 181637-0101 |
| ふりがな 会社名 | | | | |
| 住所 | | | | |
| TEL | | | FAX | |
| ふりがな ご氏名 | | | 所 属 職 | |
| E-mail | | | | |

※申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

■申込・参加要領 : 当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当宛E-mailからもお申込み頂けます。

後日(開催日1週間~10日前まで)に受講票・請求書をお送り致します。

※よくあるご質問(FAQ)は当会HPにてご確認ください。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問])

※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■お申込・お問合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/民秋・川守田 E-mail: tamiaki@bri.or.jp

TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 麹町M-SQUARE 2F

・プログラム・

1. 今の時代、求められるリーダーとは

- (1)「部下がなかなか育たないし、すぐに辞めてしまう」という悩み
- (2) VUCA ワールド ~不安定で不確実、複雑で混沌とした時代
Volatility (変動性) Uncertainty (不確実性)
Complexity (複雑性) Ambiguity (曖昧性)
- (3) 時代が変わっても変わっていない上司・部下のコミュニケーション
- (4) 対話し引き出すリーダーが、継続的・右上がりの結果をもたらす

2. 個人と組織が活性化する「1 on 1 (ワンオンワン) ミーティング」とは

- (1) 1on1 ミーティングと一般的な面談との違いとは?
- (2) 1on1 ミーティングの効果と実績 ~クオリティタイムになる~
- (3) 3つの視点
①コーチング ②ティーチング ③フィードバック
- (4) 実践! 7ステップ

3. 相手のスタイルや段階に対応する

- (1) ソーシャルスタイルとは ~自分と部下の行動傾向~
- (2) 各スタイルに対する効果的なコミュニケーション
- (3) レディネス(能力と意欲の程度) 対応型リーダーシップ
- (4) 部下のレディネスを診断する

4. 「承認」と「傾聴」で深い信頼関係を築く

- (1) 「ほめる」と「認める」の違い
- (2) 部下にスイッチが入る効果的な認め方
- (3) I(アイ)メッセージ
・相手を人として尊重する
・人として尊重しつつ、ネガティブ・フィードバックを伝える
- (4) 深い信頼関係を築く5つの傾聴スキル

5. 相手を動機づける質問のスキル

- (1) オープンクエスチョン ~限定質問と拡大質問~
- (2) 視点を変える質問

6. 自立型人材を育てるための本質

- (1) 人はありたい姿に向かうとき、自発的に行動する
- (2) コーチングの本質とは
- (3) 1on1 ミーティングが効果的に継続するために

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

裏面もご覧下さい! 一枚のパンフレットで
2種類のセミナーをご案内しております。