

## セミナーシステム

以下の項目全てを満たした方を修了と認定します。

- 1) 全8講16日間の出席
- 2) 学習契約書(第1講宿題:コーチングを学ぶ目的)の提出
- 3) セミナー期間中に規定回数のコーチングを実施  
コーチ役:25単位の取得と報告書の提出  
クライアント役:15単位の取得と報告書の提出
- 4) コーチングケースの作成
- 5) 企業内マネジメントコーチングについてのプレゼンテーションの実施

## 参加要領

◆受講対象: 経営者・経営幹部・幹部候補  
※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

◆定員: 100名限定

受講料: (税込)	法人会員		一般
	1名	220,000円	246,400円
複数参加	198,000円/名		

※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。  
※フレックスコースのご使用およびTT特典の振替が可能です。  
※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。  
※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

◆セミナー報告書について: 本セミナーはご派遣いただいた上司(経営者・担当者)の皆様へ報告書をお送りしています。申込フォームに送付の要否と送付先情報をお知らせください。  
※受講者本人が社長(担当者)の場合は不要です。

◆ご案内: セミナー当日のご案内や資料はメールでお送りします。ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただくこともあります。  
※個別にお送りする内容のため、共通(代表)のアドレスでは登録できません。あらかじめご了承ください。

- ※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
- ※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
- ※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。
- ※申込数が一定数に達しない場合や自然災害・感染状況により、開催方法を変更したり、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

## お問い合わせ先

■大阪研修センター TEL(06)6388-7741  
FAX(06)6388-7739

■東京研修センター TEL(03)5632-3030  
FAX(03)5632-3051

■福岡研修センター TEL(092)475-1466  
FAX(092)482-8392

■名古屋研修センター TEL(052)483-0471  
FAX(052)483-0500

■札幌研修センター TEL(011)729-2141  
FAX(011)729-2145

■広島営業所 TEL(082)502-6281  
FAX(082)502-6282

■シリコンバレーオフィス



メールアドレスご入力の際 **ご注意ください**

個人のメールアドレスをご入力ください。  
代表アドレスや役職アドレスは登録できません。  
(例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

## オンライン受講の際のお願い



個室で一人で  
受講できる環境を  
推奨します



受講生以外の方の  
そき見や聴講は  
禁止です



WEBカメラと  
イヤホンを準備  
してください



仮想背景は  
使用しないで  
ください



セミナー画面の  
撮影・録画・録音は  
禁止です



接続トラブルの際には  
電話でサポート  
いたします

## お申し込み方法

セミナー情報、  
お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ  
<https://www.nisouken.co.jp/>

パソコン

コーチング8か月

検索

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

- 本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKEN グループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)COD コンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株))のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。
- お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
- NISSOKEN グループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

# 生産性を高め、業績を上げ、成果を上げ続ける 人材育成メソッドの体得

## 企業内マネジメントコーチング 8か月プログラム

100名  
限定

デジタル化が加速した社会  
本当に大切なことを忘れてはいませんか?  
DX(デジタルトランスフォーメーション)と共に  
人にしかできない力を身につけましょう。

今すぐエンゲージメントを  
高めていかなければ、  
中小企業は生き残れない!!

組織開発を急げ!!

働き方改革から働き甲斐改革へ、  
そして働きたい改革を進めよう!



講師  
田舞 富太郎  
NISSOKEN 取締役  
コスモ教育出版 取締役

[主な担当セミナー]

- ・NISSOKEN 可能思考・メソッドSA 自己成長コース
- ・企業内教育インストラクター養成コース(TT)
- ・顧客エンゲージメントを高める  
セールスマーケティング6か月プログラム
- ・THEマスターコミュニケーション6か月プログラム



【2022年開催日程】 **オンライン開催** 開催時間 1日目・2日目 13:00～18:30

※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがございます。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講	第7講	第8講
第5期	3月14日(月) 15日(火)	4月14日(木) 15日(金)	5月16日(月) 17日(火)	6月16日(木) 17日(金)	7月14日(木) 15日(金)	8月24日(水) 25日(木)	9月15日(木) 16日(金)	10月17日(月) 18日(火)

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

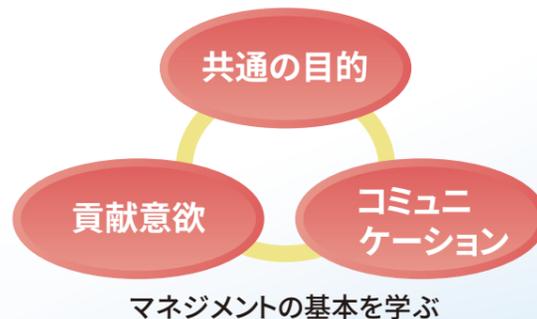
# 学習する組織の本質を追求し、業績に寄与する人材育成が求められている!

チーム・組織をつくるうえで、ひとりの能力は、微々たるものです。『〇〇力』を駆使することによって、100人の1歩が1人の100歩を上回る組織となるのです。

## セミナー効果

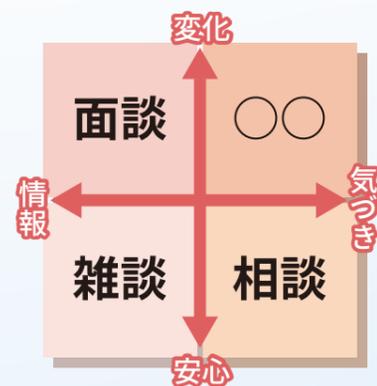
- ポイント1** 実践型のセミナーによりマネジメントコーチング(場づくり力)のスキルを体得できます。
- ポイント2** 更なる人材育成のメソッドを体得し、対人影響能力を飛躍的に高めることができます。
- ポイント3** 従業員エンゲージメントを高めることができます。

## 組織の三要素



## 雑談、相談、面談、対話する場づくりとは?

社内に健全な人間関係を築ける人材が必要です。今、経営者・経営幹部・現場の社員さんに求められる能力は、コミュニティシップ! すなわち、企業内マネジメントコーチ(指導者)の存在です。

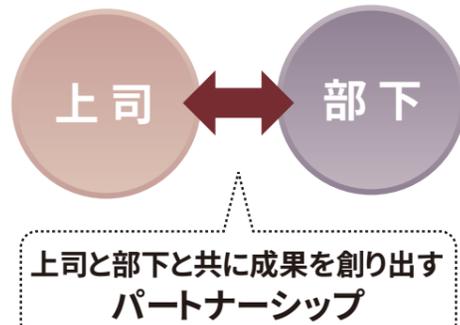


## マネジメントコーチングが実践できると...

- 積極的に聴く**  
部下は安心して話ができます。言葉にすることで部下の頭の中が整理されます。
- 良い質問をする**  
部下は正しい答えを見つけようとします。正しい答えを考える習慣が身につきます。
- 承認する**  
上司やお客様からもっと承認してもらおうと、部下のやる気がいっそう高まります。

### こんな人材が育ちます

- 自分で考える
- 前向きに物事をとらえる
- 自らやる気を高める
- 積極的に行動する



# 〇〇〇が創り出している企業文化と社風とは?

## カリキュラム

### 第1講 企業内マネジメントコーチングの理解

- ① 企業内マネジメントコーチングは成果を創り出すためにある
- ② リーダーシップとフォロワーシップの「あり方」(Being)とは?
- ③ 部下のやる気と組織力を引き出すマネジメントとは?

### 第2講 学習する組織を創り出すチーム学習のポイント

- ① 脳科学の理解と実践
- ② 効果的なリレーション(信頼関係)の場づくり
- ③ 共感経営の可能性を引き出す原理原則を学ぶ

### 第3講 〇〇〇が創り出している企業文化と社風とは?

- ① 心理的安全性と心理的柔軟性を高めるポイントとは?
- ② 結果を創る目標実現モデルのマネジメントコーチング
- ③ 部下の新たな価値を発見する力を高めるには?

### 第4講 マネジメントにおける4つのカルテットスキル

- ① ティーチングとアドバイジングとフィードバック(フォワード)の違い
- ② 問題焦点思考(過去思考)と解決構築志向(未来志向)の正しい使い方
- ③ 部下の本音と本心を引き出すポイントとは?

### 第5講 成果を創り出す人材になるための1on1面談のポイント

- ① メタ・コーチングシーズンモデルの理解と実践
- ② 人間観・人生観・仕事観の確立とは?
- ③ ライフサイクルの理解と実践(人間成長の各段階)

### 第6講 従業員エンゲージメントを高める極意

- ① 気づきの文化と可能思考の高い社風の研究
- ② アフターコロナで求められるリーダーシップとは?
- ③ 自己効力感を飛躍的に高める4つのポイントとは?

### 第7講 経営会議への応用と実践(本音を語り合える会議づくり)

- ① ファシリテーション(対話集会)能力の向上
- ② チームコーチングの学習と生産性を上げる会議とは?
- ③ 企業内マネジメントコーチングの応用を学ぶ

### 第8講 企業内マネジメントコーチは真の指導者である

- ① 三位一体経営を実現し、成果をつくる場づくり
- ② 従業員エンゲージメントの可能性について
- ③ 真の指導者を目指そう!

## 受講生の声



株式会社片町フードセンター 代表取締役社長 木村 博常 様  
食品スーパーマーケット (福井県)

**セミナーに参加されたきっかけを教えてください。**  
私は3年前に本セミナーを会場を受講し、セッションを通じて自社を活性化することができました。今回は幹部3人も一緒に受講することで、社内に傾聴や尊重する社風を根付かせたいと考えました。

**どんな気づきや学びがありましたか?**  
今回はオンラインでしたので、全国の受講生と数多くのセッション勉強会を行い、飛躍的にセッション力が高まりました。

実習の中でビジョンも確立することができました。

**自分自身や会社にどのような変化がありましたか?**  
人の話を真剣に聴いて理解できるようになり、自分の考えを伝える力が高まりました。相手を尊重して寄り添うことで、成果を生み出すコミュニケーションを実行できます。幹部3人も同じ価値観を持つことで社風が良くなり、業績も向上しました。自社を良くしたい経営者、経営幹部の方はぜひ受講ください。



株式会社イビコン 常務取締役 高村 泰之 様  
製造業 (岐阜県)

**セミナーに参加されたきっかけを教えてください。**  
部下が辞めて、育成の仕方や関わり方に悩んでいました。解決のためには、まず自分自身が変わり、正しい人材育成の方法を身に付けたい、その一心で受講を決意いたしました。

**どんな気づきや学びがありましたか?**  
部下が自分で乗り越えないといけな問題でも、私がすぐに答えを与えて解決しており、部下の成長の機会を奪っていたことに気づき、大いに反省する学びになりました。

**自分自身や会社にどのような変化がありましたか?**  
問題解決者から支援者へ。部下との向き合い方、思いや本音の部分のしっかりと聴く意識が身につきました。今後は自分自身の強みにも気づかせて、更に磨き高める機会を与えています。人の役に立つことを自身の喜びに変えられる健全な価値観を持った人材の育成を実践する。その思いの実現に向けて、私自身が学び続けることを怠らず歩んでいきます。



株式会社クリスタル インターナショナル マーケティングCMO 武井 未紗紀 様  
プライダル業 (東京都)

**セミナーに参加されたきっかけを教えてください。**  
コロナ禍での業績危機や逆境の中で、戦略を立てても人材が育っていないと感じ、受講しました。

**どんな気づきや学びがありましたか?**  
人材育成において最も大切なことは自分自身と向き合うことであると気づき、自身のセルフマネジメントができて初め

て人をマネジメントできると気づきました。

**自分自身や会社にどのような変化がありましたか?**  
悩み相談の場となっていた1on1面談が、信頼関係を築き、共に目標に向かって歩むためのものに変化しました。社員さんも主体性が向上し、社内の笑顔が増えました。これからも、支援者となれるよう自分自身と向き合い学び続けます。