

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
2名	199,100円/名	225,500円/名
3名以上	173,800円/名	200,200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: 本セミナーを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いたします。  
※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をさせていただきます。  
 ※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・感染拡大などの状況によっては、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。

オンラインセミナーご受講にあたっての注意点

- ご参加にあたり以下の点をお守りください。
1. 1人につき1台のパソコンとイヤホン、WEBカメラをご用意ください。
  2. 申込をされていない方の周りでの聴講は固く禁止させていただきます。
  3. セミナー画面を撮影、録画、録音は固く禁止させていただきます。
  4. 個人情報を守るために別途ルールがございますのでお守りください。

お問い合わせ先

**大阪研修センター**  
 〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5  
 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

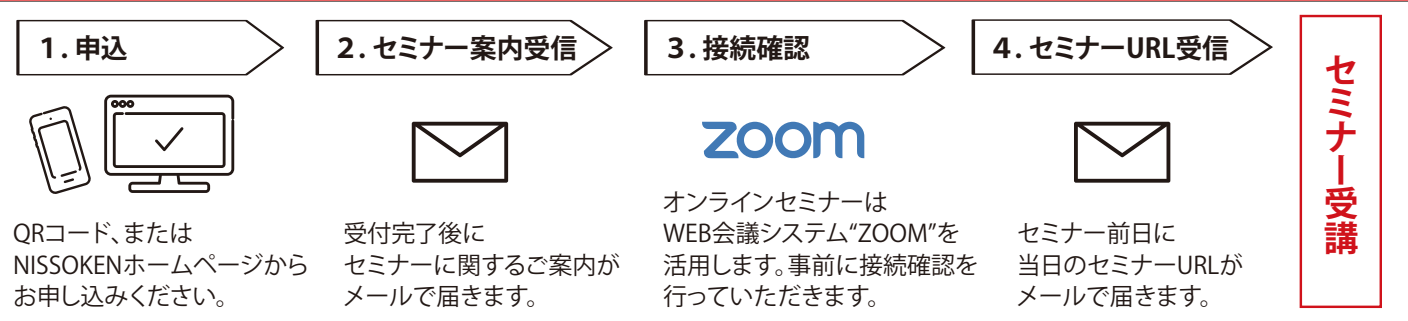


**メールアドレスご入力の際 ご注意ください**

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)



オンラインセミナー受講の流れ



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

「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]
- ・可能思考メソッドSA 自己成長コース
  - ・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



【2021年 オンライン開催日程】

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4期	9月27日(月) 28日(火)	10月25日(月) 26日(火)	11月29日(月) 30日(火)	12月20日(月) 21日(火)	'22 1月24日(月) 25日(火)	2月21日(月) 22日(火)	3月22日(火) 23日(水)	4月25日(月) 26日(火)



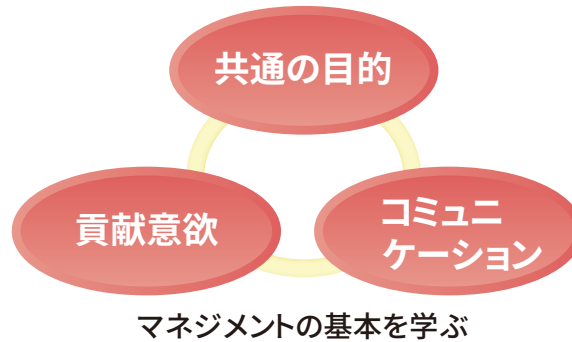
# 学習する組織の本質を追求し、業績に寄与する人材育成が求められている!

チーム・組織をつくるうえで、ひとりの能力は、たかが知れています。『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

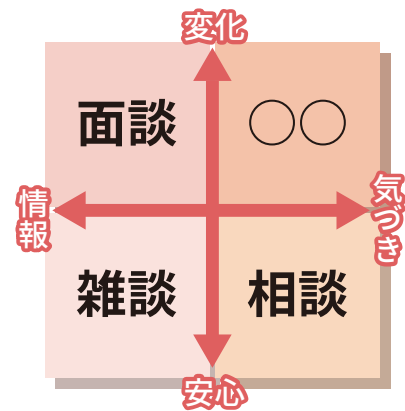
- ポイント1 実践型のセミナーによりマネジメントコーチング(場づくり力)のスキルを体得できます。
- ポイント2 更なる人材育成のメソッドを体得し、対人影響能力を飛躍的に高めることができます。
- ポイント3 従業員エンゲージメントを高めることができます。

## 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

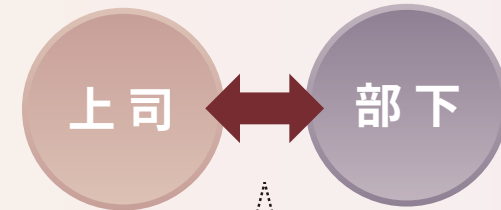
部下は正しい答えを見つけようとします。正しい答えを考える習慣が身につきます。

### 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
- 自分でやる気を高める
- 積極的に行動する



上司と部下と共に成果を創り出す  
パートナーシップ

# 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TM実業  
代表取締役  
小館 美子 様  
サービス業(北海道)

### セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

当時の自分は猜疑心が強く、社員さんを動機づけするのが苦手でした。「経営者として、人として、常に社員さんを動機づけられる人間になりたい」「可能思考で創意できる前向きな社風にしたい」と思い参加を決めました。

### どんな気づきや学びがありましたか?

本気で相手の気持ちに寄り添えた時、劇的に世界観が変わりました。これまで見えなかったのが見え、聞こえなかった

ものが聞こえるようになりました。自己認識する事で、今後何をしたいか良いのが明確になりました。

### 自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

コミュニケーションが活発になり、信頼関係が強くなり、人に対し肯定的な感情が強くなりました。今後は全社員に企業内マネジメントコーチングを落とし込み、共通言語にしていきたいです。お互いの存在を認め合い、尊敬し合う、そんな会社を目指します。