

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) 100%出席すること
- 2) 学習契約書(第1講・第6講終了後)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) 社長インタビューの提出
- 6) 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
- 7) 毎講修了後、研修報告書を提出

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。

心身共に健康な方

※過去のご病気も含めて、健康上ご心配のある方は事前にスタッフにご相談ください。

◆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。
 ※法人会員のフレックスコースのご利用またはTT特典の振替(1枠につき1名)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。

セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。

※初回のみアカウント登録が必要です。

アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。

(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

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



※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などにより、開催方法の変更、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/

コーチング8か月

検索

NISSOKENのセミナーは
 NISSOKEN 全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万名**の皆様にご受講いただいています。

セミナー事業

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・ラーニングアプリGrowthCollege
- ・講演会、講師派遣
- ・海外視察

コンサルティング事業

- ・経営指導、経営コンサルティング
- ・財務診断、社風診断
- ・経営診断および指導

出版事業

- ・月刊『理念と経営』の出版、販売
- ・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売
- ・ビジネス書籍の出版、販売
- ・各種教材の開発、販売

「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。

〈組織開発・人材育成メソッドの体得〉

企業内

オンライン開催

マネジメントコーチング

8か月プログラム



生産性を高め、業績を上げ、成果を上げ続ける

人材育成・人材開発は、ワンウェイ型の一方的なものでは通用しない時代です。
 令和の時代は、上司と部下がお互いに教えあい、学びあうことがとても大切です。
 このような、相互関係のシステムを構築し、ラーナードリブン(主体的に学ぶ組織)を作り上げましょう!

心理的安全性の高い会社にしよう!

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!!

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!!

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。

講師

田舞 富太郎
 NISSOKEN セミナー講師

[主な担当セミナー]

- ・可能思考セミナー(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(IT)
- ・顧客エンゲージメントを高めるセールス×マーケティングプログラム
- ・ビジョナリーコーチング エグゼクティブ6か月プログラム



2024年 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9期	4月23日(火) 24日(水)	5月29日(水) 30日(木)	6月20日(木) 21日(金)	7月29日(月) 30日(火)	8月27日(火) 28日(水)	9月24日(火) 25日(水)	10月24日(木) 25日(金)	11月25日(月) 26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

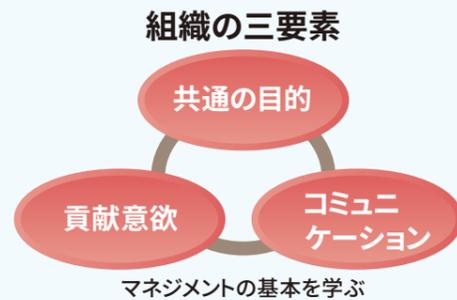
人が主役のマネジメント 人的資本の経営を急ごう!



参考:経済産業省

セミナー効果

- POINT 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。
- POINT 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。
- POINT 3** 従業員エンゲージメントを高めることができます。

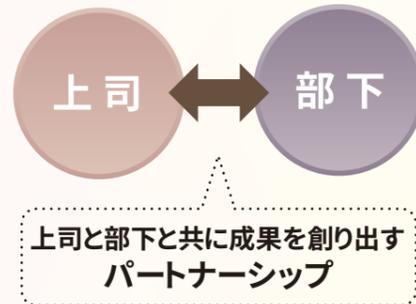


マネジメントコーチングが実践できると...

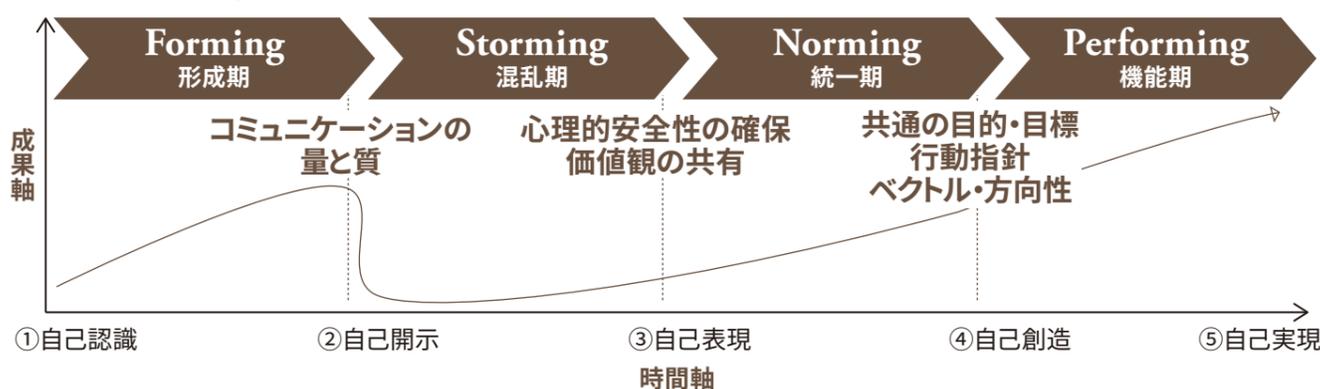
- 積極的に聴く**
部下は安心して話ができます。言葉にすることで部下の頭の中が整理されます。
- 良い質問をする**
部下は正しい答えを見つけようとします。正しい答えを考える習慣が身につきます。
- 承認する**
上司やお客様からもっと承認してもらおうと、部下のやる気がいっそう高まります。

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



チームビルディングのプロセス



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
4/23(火)
24(水) | 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
8/27(火)
28(水) | 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
5/29(水)
30(木) | 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
9/24(火)
25(水) | 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 OOOが創り出している
企業文化と社風とは?
6/20(木)
21(金) | 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)
10/24(木)
25(金) | 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
7/29(月)
30(火) | 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
11/25(月)
26(火) | 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
ピーターパン
代表取締役社長
大橋 珠生 様
パン製造販売業
(千葉県)

- ①セミナーに参加されたきっかけを教えてください。
傾聴スキルを身につけて社員さんを動機づけられるリーダーになることを目的に受講しました。
- ②どんな気づきや学びがありましたか?
自らも含めてトップダウン組織を作っていることに気づきました。社員さんの提案力や問題解決力を阻害していたのは自分であったという衝撃的な事実と直面しました。

③自分自身や会社にどのような変化がありましたか?
感情(気持ち)を聴くという学びを通じて、活気ある笑顔と元気な働きぶりにつながったことを実感しました。これからも社員さんに寄り添い、社内のマネジメントコーチングの修了生と共に社員さんの成長をサポートする面談者を育成し、コーチング文化を築いていくことを目指して参ります。



株式会社
日本ビューティ
コーポレーション
代表取締役社長
力石 徹 様
サロン経営・
美容機器卸販売業
(東京都)

- ①セミナーに参加されたきっかけを教えてください。
社員さんとの距離を感じつつも、誰のための面談なのか理解できておらず、リーダーの任務とは何か、正しいやり方を学ぶために受講しました。
- ②どんな気づきや学びがありましたか?
セミナーを受講する前の自分を振り返ると、面談を行っても、自己中心的な面談が距離を生み、本音を聞き出せない状況に陥っていました。しかし、8か月のトレーニングを

を経て、正しいマネジメント手法と共感力の重要性を学びました。特に女性社員が多い自社の状況に合わせて、距離を縮め、明るい職場環境を築くことができました。

③自分自身や会社にどのような変化がありましたか?
ある女性社員とのセッションで、リーダーの役割はポジティブな状況を作り出すことだと気づき、今後の楽しさを感じています。幹部もこのマネジメントコーチングの効果を感じていますので、今後も積極的に派遣することを考えています。



株式会社 王宮
沖縄逸の彩ホテル
支配人
陳 雨琪 様
ホテル業
(沖縄県)

- ①セミナーに参加されたきっかけを教えてください。
当初、新任の支配人として、自身のリーダーシップスタイルを確立できず、コロナ禍の数年間による影響で疲弊していました。そして、状況が緩和した直後に急激な忙しさに直面し、人員不足もあって現場の士気が低下し、社員たちのメンタルも不安定でした。この状況を改善しようと決意して参加しました。
- ②どんな気づきや学びがありましたか?
自己認知と自己承認の重要性は理解していますが、研修を通じてそれを実践する方法を学びました。以前は感情

をとばして即座に理論的なアドバイスを提供する傾向があり、面談中の話す時間も長かったです。しかし、セミナーを通じて、ラポールを築き、感情を受け止めることで、クライアントが持つ答えを引き出すスキルを身につけました。

③自分自身や会社にどのような変化がありましたか?
自分の長所と短所を素直に受け入れることができるようになりました。セミナーを通じて、全ての部署のスタッフとコミュニケーションを取り、幅広いトピックで面談できるようになりました。2か月に一度のフロント面談制度を定期的に行い、協力し合い、良好な職場環境を築けるようになりました。