

参加要領

受講対象: 現場のリーダークラス(店長、主任、管理者及び候補)
※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。

会場: ・ライブ会場 東京研修センター
・オンライン受講

受講料: (税込)

ライブ会場での受講		
	オーナー会員	一般
1名	181,500円	199,650円
2名	172,420円/名	190,300円/名
3名以上	163,350円/名	180,400円/名

全講義オンライン受講		
	1名	
	163,350円	179,680円

※オーナー会員のフレックスコースが使用できます。
※お申込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
※恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います。
※ご受講生本人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。

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。

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・セミナー担当者)の皆様へセミナー報告書をお送りしています。申込書に送付の要否と送付先情報をお知らせください。
※ご受講生本人が社長(セミナー担当者)の場合は不要です。

※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・パソコンの使用は、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。
※駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください。
※自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。

メールアドレスご記入の際ご注意ください 個人のメールアドレスをご記入ください。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)

会場・お問い合わせ先

東京研修センター

〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7
TEL 03-5632-3030 FAX 03-5632-3051

FAX (0120)938-321

■大阪研修センター TEL 06-6388-7741

■福岡研修センター TEL 092-475-1466

■名古屋研修センター TEL 052-483-0471

■札幌研修センター TEL 011-729-2141

■広島営業所 TEL 082-502-6281

■シリコンバレーオフィス

お申込み方法

パソコン スマートフォン

リーダーフォロー5か月 検索

ホームページ
https://www.nisouken.co.jp/

FAX 下記の申込書をご記入の上
受講される会場宛にお送りください



申込日 年 月 日 (キリトリ線)

リーダーシップとフォロワーシップを磨く 5か月コース 申込書 (8月)

受講方法

ライブ会場受講 オンライン受講

会社名	申込区分 <input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> 一般
〒 -	支払区分 <input type="checkbox"/> 振込 (振込予定日 月 日) <input type="checkbox"/> フレックス利用 <input type="checkbox"/> セレクト利用
会社住所	TEL
	FAX

参加者 フリガナ 氏名 役職 ()	E-Mail [必須]
	※個人のメールアドレスをご記入ください(すでに登録済みの方は不要です)。
報告書送付の要否 <input type="checkbox"/> 送付する 情報記入してください <input type="checkbox"/> 送付しない	送付先情報 氏名 役職 E-Mail

「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、お客様より頂きました個人情報、日創研グループ(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)および全日本マネジメントコーチング協会のサービス内容のご案内に利用させていただきます。
○お客様から頂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頂くことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
○日創研グループおよび全日本マネジメントコーチング協会は、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。

コミュニケーションリーダーになるための

受講対象:
現場のリーダークラス
(店長、主任、管理者及び候補)

リーダーシップとフォロワーシップを磨く 5か月コース

※「最強の組織づくりのためのコミュニケーションリーダー養成5か月コース」より名称変更しました。

コミュニケーションリーダーとは



このような人材を育てませんか?



講師 木渕 隆
日創研 取締役

(主な担当セミナー)
・可能思考セミナー-SA 自己成長コース
・親子の効果的なコミュニケーションセミナー
・エンゲージメント向上1日セミナー

ビジネスの複雑化や競争の激化、労働者不足など混迷する環境のなかで企業として成果を上げるには、対応のスピードと柔軟性が現場にも求められています。近年、従来の組織運営で用いられてきたリーダーシップに頼る手法を見直してフォロワーシップを活かす動きは加速しています。組織運営を支えているのはリーダーだけでなくフォロワーも同じです。特にフォロワーは、組織に占める数が多く実務を中心に行うことから、組織としての成果に大きな影響を与えるため、その重要性は増えています。リーダーシップとフォロワーシップはどちらかだけでは効果が低く、共に発揮されることで効果が高まります。

ライブ会場またはオンライン受講が選択できます

■2020年開催日程 第1講・第5講 1日目 12:30~18:00 2日目 9:00~17:00 第2講~第4講 10:00~18:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
ライブ会場 東京研修センター	8月25日(火) 26日(水)	9月17日(木)	10月16日(金)	11月13日(金)	12月17日(木) 18日(金)
オンライン開催					

※第1講1日目と第5講2日目(午後)は、上司の方も参加できます!【ご受講生と同じ人数まで可】

ご受講生の「自分が目指すリーダー像の決意表明」があります。ぜひお聞きください。

セミナー内容をご理解いただくことで、ご受講生をより効果的にフォローできセミナー効果が高まります。

セミナーの目的

- リーダーがビジョンや目標によって方向性を示すことで、フォロワーは計画立案をはじめ具体的な業務を実行することができる
- リーダーが目標達成に必要な行動を決定して指示することで、フォロワーはそれに対して建設的な意見や健全な提言ができる
- リーダーが役割に対して責任を果たすことでフォロワーに信頼され、フォロワーの貢献意欲やチームの団結力が高まる
- フォロワーシップがリーダーシップを補完する形で生まれる相乗効果として最も大きいのは、チームワークが働いて組織としての成果の最大化に繋がる

セミナーの特徴

1. セミナーで学んだことを職場で落とし込みます。
(アクションプランの作成とPDCAサイクルの実践)
2. 上司の方から取り組みについて評価とアドバイスをもらいます。
(セミナー前後に上司面談の実施)
3. 自分の考え方や視野を広げます。
(グループワークの多用)
4. 現場のリーダーとしての強み・課題を正しく認知します。
(さまざまな自己分析の実施)

カリキュラム

第1講 「最強の組織(チーム)をつくるコミュニケーションリーダーとは」

- | | |
|-------------------------------|----------------------------------|
| [1] 経営環境の変化と現場力の必要性 | [6] パーソナリティとコミュニケーション・リーダーシップの傾向 |
| [2] リーダーシップとフォロワーシップの関係性 | [7] 自分が目指すリーダー像を描く |
| [3] 上司面談(会社があなたに期待すること) | [8] 第2講までのアクションプランの作成 |
| [4] 自己認識(セルフアウェアネス)がリーダーの絶対条件 | |
| [5] コミュニケーションリーダーとは | |

第2講 「生産性の高い成果をつくる組織の条件」

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| [1] アクションプランの実施報告と検証 | [4] 強く良い会社づくりと自社分析 |
| [2] 組織の生産性向上に必要な3条件 | [5] 実習：組織の課題達成ゲーム |
| [3] グループワーク：事例研究 | [6] 第3講までのアクションプランの作成 |

第3講 「組織力を最大化させるためのフォロワーシップ」

- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| [1] アクションプランの実施報告と検証 | [5] 実習：コンセンサス |
| [2] 現代社会におけるフォロワーシップの必要性 | [6] 第4講までのアクションプランの作成 |
| [3] フォロワーシップ・タイプ別診断 | |
| [4] フォロワーシップとコミュニケーション | |

第4講 「チームビルディングと部下(後輩)指導」

- | | |
|----------------------|------------------------|
| [1] アクションプランの実施報告と検証 | [4] 自社の組織力分析 |
| [2] チームビルディングとは | [5] 部下(後輩)指導とコミュニケーション |
| [3] 組織の成長プロセス | [6] 第5講までのアクションプランの作成 |

第5講 「組織におけるコミュニケーションとは」

- | | |
|----------------------------|-------------------|
| [1] アクションプランの総括 | [5] 自己評価と成長課題の明確化 |
| [2] 組織力を最大化するための社員エンゲージメント | [6] 上司面談 |
| [3] 自己効力感を高める人材育成法 | [7] 決意宣言 |
| [4] 人間観・仕事観・人生観の確立 | [8] 最後のまとめ |

アクションプランとは

自らの行動計画を職場に落とし込むためのもの。自己分析や教材を活かし、多角的に計画を立てる。

「自己認識のために各種診断の実施」

コミュニケーションリーダー能力診断

結果：A(可能思考能力) 高、B(気付きの能力) 中、C(協働の能力) 中、D(成果をつくる能力) 中

アクションプランの実践を通して、コミュニケーションの変化は？

- 上司に対してコミュニケーションがとり易くなり、会社の想いが知れた
- 自分から進んで上司や部下と積極的に関われるようになった
- 相手の立場に立って、どのように伝えれば良いのかを考えられるようになった
- 社長との話し合いが建設的にできるようになった
- 部下の話を素直に受け容れることができるようになった

アクションプランの実践を通して、リーダーシップの変化は？

- PDCAサイクルを回す習慣が身についた
- 仕事に対する目的意識が高まった
- 率先垂範を意識してできるようになり、リーダーとして今正しいか振り返るようになった
- チームの目標を掲げ、それをメンバーに示すことができるようになった
- 組織を動かすために先陣を切るという能力が上司から評価されるようになった

派遣側の上司の評価

- 自分自身の課題に気づき、成長が著しく見えた
- 会社全体が良くなるためにはどうしたら良いかを客観的に考えるようになった
- 言われなくても自ら進んで実践するようになった
- セミナー前後の上司との面談の仕組みが本人の成長にとっても効果的であった
- 時代の変化に合わせたタイムリーなセミナーだった

お客様の体験談 有限会社谷川クリーニング(クリーニング業/茨城県)にお聞きしました!

ご受講生

五字 泰智 様にお聞きしました。

どのような気づきや学びがありましたか?

現場で起きている問題は1人ひとりの問題ではなく会社全体の問題として捉えることで、考え方や行動の仕方が変わると学びました。また、セミナー中の課題を現場で取り組むなかで、どのような立場であっても、素直さ、謙虚さ、感謝力、自己認知力がとても重要だと再認識しました。今後の職場での自分自身の「在るべき姿」がわかることで、会社で具体的に何をすべきなのかが明確になりました。



ご派遣者

谷川 祐一 様(代表取締役)にお聞きしました。

セミナーにご派遣されたきっかけを教えてください

PSV目標実現コース(現SGA)修了後に学んだことを具体的に職場にどのように活かしていくのかという課題を会社が抱えておりました。その解決のきっかけになればと五字さんを派遣しました。

会社にどのような変化がありましたか?

自分最適ではなく全体最適を意識するようになり、五字さんの視座の変化が一番に感じました。見える景色が変わったことで物事の捉え方とそれに対する考え、行動に変化が出ました。それまで社長主導で行っていた朝礼を「自らやります!」と言って引き受けてくれたり、このセミナーで学んできたことを他の社員さんにプレゼンテーションすることで学びを深めたいと自分からプレゼンの場を企画したりと、全体最適のために自分はどう貢献できるかという行動が増え、周りの社員さんも巻き込んで、会社に沢山の良い習慣をつくってくれました。

