

以下の項目全てを満たした方を修了と認定します。

- 1) 全6講12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

◆定員: 大阪・東京 120名 / 名古屋・福岡 60名

◆受講料:(税込)

	オーナー会員	一般
1名	256,300円	282,700円
2名	235,400円/名	261,800円/名
3名以上	210,100円/名	236,500円/名
再受講	受講料から1名につき25,300円の割引をいたします。	

●オーナー会員のTT特典を振替えてご受講できます。  
 ※お申込み受付後、請求書をお送りいたします。(特典使用の場合、請求書はお送りしません)  
 ※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。

◆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。

◆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。申込書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。

※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。  
 ※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、公共の交通機関をご利用ください。  
 ※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。  
 ※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)

会場所在地・お問い合わせ先

大阪研修センター TEL(06)6388-7741  
 〒564-8555 FAX(06)6388-7739  
 大阪府吹田市豊津町12-5

申込FAX (0120)757-275

東京研修センター TEL(03)5632-3030  
 〒136-0076 FAX(03)5632-3051  
 東京都江東区南砂2-2-7

申込FAX (0120)938-321

福岡研修センター TEL(092)475-1466  
 〒812-0013 福岡市博多区 FAX(092)482-8392  
 博多駅東2-8-27博多駅東(バスビル5F)

第1講・2講・4講 セミナー会場  
 タイセイ株式会社 〒810-0005  
 福岡市中央区清川2丁目9番2号

申込FAX (0120)021-746

名古屋研修センター TEL(052)483-0471  
 〒453-0018 FAX(052)483-0500  
 名古屋市中村区佐古前町17-25

申込FAX (0120)021-747

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

お申込み

パソコン スマートフォン

マネジメントコーチング6か月

ホームページ  
<https://www.nisouken.co.jp/>  
 FAX  
 下記の申込書をご記入の上  
 各研修会場にお送りください



申込日 年 月 日

# 生産性を高め、業績を上げ、成果を上げ続ける 人材育成手法の体得

## 企業内マネジメントコーチング 6か月プログラム

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?

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  
日創研 セミナー講師

[主な担当セミナー]  
 ・可能思考セミナーSA 自己成長コース・SGA 目標実現コース  
 ・顧客の愛着心(エンゲージメント)を高める  
 セールス・コーチング3か月プログラム  
 ・Theマスターコミュニケーション5か月プログラム



【2020年開催日程】1日目 13:00 ~ 20:00 2日目 9:00 ~ 18:00 (実習の状況により、終了時間が前後することがあります)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
福岡	4月20日(月)* 21日(火)	5月25日(月)* 26日(火)	6月25日(木) 26日(金)	7月21日(火)* 22日(水)	8月26日(水) 27日(木)	9月24日(木) 25日(金)
大阪	8月 6日(木) 7日(金)	9月10日(木) 11日(金)	10月 5日(月) 6日(火)	11月16日(月) 17日(火)	12月10日(木) 11日(金)	<sup>21</sup> 1月12日(火) 13日(水)
名古屋	9月 7日(月) 8日(火)	10月 8日(木) 9日(金)	11月12日(木) 13日(金)	12月 7日(月) 8日(火)	<sup>21</sup> 1月14日(木) 15日(金)	2月 8日(月) 9日(火)
東京	9月28日(月) 29日(火)	10月28日(水) 29日(木)	11月24日(火) 25日(水)	12月17日(木) 18日(金)	<sup>21</sup> 1月27日(水) 28日(木)	2月24日(水) 25日(木)

\*福岡開催、第1講・第2講・第4講は福岡会場(タイセイ株式会社)での開催となります。

※同一会社で複数ご参加されますとより効果的です。  
 申込書をコピーしてご使用いただくか、HPよりお申込みください。

企業内マネジメントコーチング6か月プログラム 申込書

ご受講する研修センターを○で囲んでください。

福岡 4/20~	大阪 8/6~	名古屋 9/7~	東京 9/28~
----------	---------	----------	----------

申込区分  オーナー会員  一般

支払方法  振込(振込予定日 月 日)  フレックス利用  セレクト利用  特典振替

TEL \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

フリガナ \_\_\_\_\_ 役職 \_\_\_\_\_ 参加状況  初受講  再受講

氏名 \_\_\_\_\_ E-Mail [必須] \_\_\_\_\_  
※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)

報告書送付の要否  送付する(情報記入してください)  送付しない

送付先情報 氏名 \_\_\_\_\_ 役職 \_\_\_\_\_ E-Mail [必須] \_\_\_\_\_  
※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)

【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~  
 ○本セミナーにお申込みの際に、お客様より頂きました個人情報は、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頂くことがあります。  
 ○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。

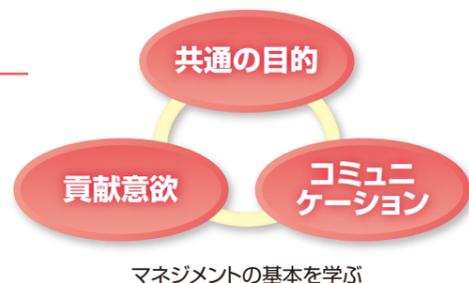
# お互いが信頼できる関係をつくり、生産性を高めよう!!

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。  
 ○○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

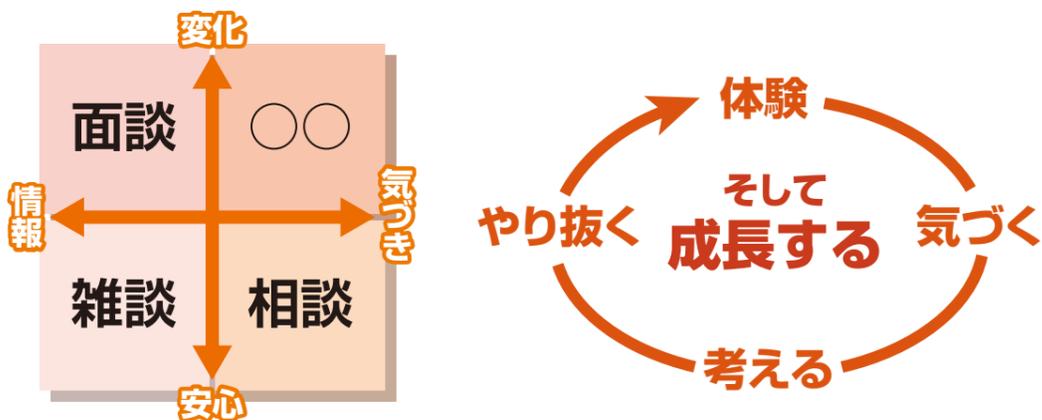
- ポイント 1** 実践型のセミナーによりマネジメントコーチング(場づくり力)のスキルを体得できます。
- ポイント 2** 更なる人材育成の手法を体得し、対人影響能力を飛躍的に高めることができます。
- ポイント 3** 従業員エンゲージメントを高めることができます。

## 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、コミュニケーション! すなわち、企業内マネジメントコーチ(指導者)の存在です。



## 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 コミュニティシップを高めるポイントとは?  
※リーダーシップ(フォロワーシップ)×コミュニケーション
- ② リーダーシップとフォロワーシップの在り方とは?
- ③ 部下のやる気と組織力を引き出すマネジメントとは?
- ④ 脳科学の理解と実践
- ⑤ 効果的なリレーション(信頼関係)の場づくり
- ⑥ 共感を引き出す原理原則を学ぶ



第2講

### チーム学習の重要な5つのスキル

- ① 目標実現モデルのマネジメントコーチング
- ② 3大ポイントのスプーン理論の体得
- ③ 5つのコアスキルの習得
- ④ 部下の新たな価値を発見する力を高めるには?
- ⑤ 視点、視野、視座をマネジメントするためには?
- ⑥ 現実を直視、直面する能力の向上



第3講

### マネジメントにおける4つのカルテットスキル

- ① マネジメントの基本概念を学ぶ
- ② ティーチングとアドバイジングとフィードバックの違い
- ③ 問題焦点思考と解決構築志向とは?
- ④ MINDSET(マインドセット)とGRIT(グリット)を習慣化する
- ⑤ 部下の本音と本心を引き出すポイントとは?
- ⑥ チームビルディングを学ぶ



第4講

### 寛容な人材になるための1on1面談のポイント

- ① シーズン(春夏秋冬)モデルの理解と実践
- ② 人間観・人生観・仕事観の確立
- ③ 自己肯定感と自己受容を高めるポイントとは?
- ④ ライフサイクルの理解と実践(人間成長の各段階)
- ⑤ 職場に共感(ありがとう)があふれる場づくりとは?
- ⑥ 質の高いコミュニケーション能力の向上



第5講

### ファシリテーションとチームコーチング(本音を語り合える会議づくり)

- ① ファシリテーション能力の向上
- 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 自己効力感を飛躍的に高める4つのポイントとは?
- ④ プレゼンテーションスキルの向上
- ⑤ 人間主役の経営の本質とは?
- ⑥ 経営理念と向き合う人材育成とは?



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 チームコーチングの応用と実践
- ③ 企業内マネジメントコーチングの応用を学ぶ
- ④ 対人影響能力を高める方法とは?
- ⑤ 1on1エンゲージメントの可能性について
- ⑥ 企業内マネジメントコーチは真の指導者である

## 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 ↔ 部下

部下とパートナー関係を築く  
(ボトムアップ型の組織)

### 受講生の声



株式会社りんけい  
代表取締役  
小林 泰巳 様  
障がい者福祉  
(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。

相手とのコミュニケーションは図れていると自負していましたが、それは私の一方通行的な思い込みであると気づきました。そんな自分自身の足りない能力を高めるため、参加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?

相手との信頼関係を築き「傾聴」することが、最も大切なスキルであることに気づきました。『質問』することで考えを引き出し、『要約』することで話をまと

め、「承認」することで良いところを具体的に認めることを学びました。

#### 自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

自身のコミュニケーション能力を高めることで社風が変わり、社員さんの喜びにつながりました。

幸せを創造できる企業内マネジメントコーチングの学びから、なれあいではない優しさ・責め心のない厳しさを実践していきます。