

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) 研修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

◆参加資格: 経営者・経営幹部・幹部候補  
※コンサルティング業関連・研修教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

◆定員: 東京・大阪 120名 / 福岡 60名 / 札幌 42名

◆会場: 各研修センター

◆受講料:

(税込)	オーナー会員	一般
1名	251,640円	277,560円
2名	231,640円/名	257,560円/名
3名以上	206,640円/名	232,560円/名
再受講	受講料から1名につき25,000円の割引をいたします。	

※お申込み受付後、請求書をお送りいたします。

- オーナー会員のTT特典を振替えてご受講できます。
- ※受講開始3日前までに、お振込をお済ませください。
- ※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ません。

◆ご案内: 研修当日のご案内や研修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。

◆研修報告書について: 本研修はご派遣いただいた上司(経営者・研修担当者)の皆様に研修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(研修担当者)の場合は不要です。

- ※研修中の撮影・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。

**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

申込FAX (0120)938-321

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

申込FAX (0120)021-746

**札幌研修センター**  
 〒001-0010 札幌市北区北十条西3-13  
 NKエルムビル2F  
 TEL(011)729-2141 FAX(011)729-2145

申込FAX (0120)021-735

**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

申込FAX (0120)757-275

■名古屋研修センター TEL(052)483-0471

■広島営業所 TEL(082)502-6281



お申し込み

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  
 ご受講される会場宛にお送りください

申込日 年 月 日

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

会社名	申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> TT振替 <input type="checkbox"/> 振込 <input type="checkbox"/> 一般
TEL	FAX	振込予定日 月 日
〒 -		
会社住所		
フリガナ	参加状況 <input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講	会場 <input type="checkbox"/> 東京 <input type="checkbox"/> 福岡 <input type="checkbox"/> 札幌 <input type="checkbox"/> 大阪
参加氏名	E-Mail [必須]	
役職	※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	ご氏名	役職
<input type="checkbox"/> 送付する 情報記入してください	送付先情報	
<input type="checkbox"/> 送付しない	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)	

※同一会社で複数ご参加されますとより効果的です。

「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～  
 ○本研修にお申し込みの際に、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。

# 生産性を高め、業績を上げ、成果を上げ続ける 人財育成手法の体得

## 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。

自分で考える力、自発的に行動する力、挑戦心、

活気あふれる職場になれば、

会社は今よりもっと良くなります。

経営者・経営幹部の方はぜひ中面をご覧ください



講師 田舞 富太郎  
 日創研 研修講師

主な担当研修

- ・可能思考研修 SA 自己成長コース、PSV 目標実現コース
- ・顧客の愛着心を高めるセールス・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6か月プログラム
- ・コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ心理学セミナー(TA)
- ・誰もが成功するためのやり抜く力を高めるGRIT 1日セミナー



【2019年 研修開催日程】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
東京	3月11日(月) 12日(火)	4月 2日(火) 3日(水)	5月13日(月) 14日(火)	6月10日(月) 11日(火)	7月 2日(火) 3日(水)	8月 5日(月) 6日(火)
福岡	4月16日(火) 17日(水)	5月21日(火) 22日(水)	6月20日(木) 21日(金)	7月22日(月) 23日(火)	8月22日(木) 23日(金)	9月26日(木) 27日(金)
札幌	5月29日(水) 30日(木)	6月26日(水) 27日(木)	7月30日(火) 31日(水)	8月27日(火) 28日(水)	9月17日(火) 18日(水)	10月30日(水) 31日(木)
大阪	10月23日(水) 24日(木)	11月14日(木) 15日(金)	12月12日(木) 13日(金)	201月13日(月) 14日(火)	2月13日(木) 14日(金)	3月 9日(月) 10日(火)

# 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。

## 研修効果

**ポイント1** 実践型研修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** 更なる人財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。

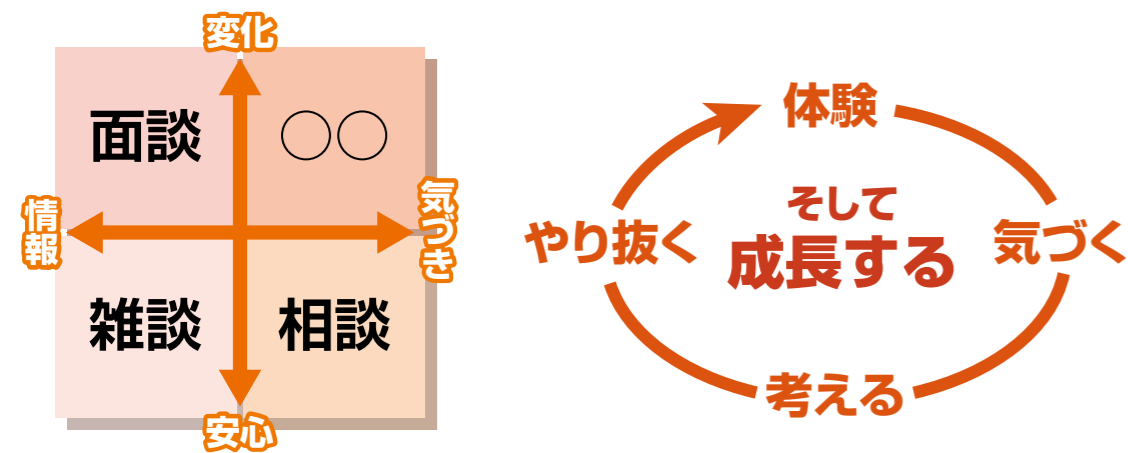
**ポイント3** 従業員エンゲージメントを高めることができます。

## 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財が必要です。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

### 寛容な人財になるための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財育成とは?



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。

### こんな人財が育ちます

- 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



株式会社クリスタル  
代表取締役  
井ノ口 章善 様  
葬祭業  
(滋賀県)

#### 研修に参加されたきっかけを教えてください

「社風をもっと良くしたい!改善したい!」と思っていました。社員さんとのコミュニケーションが足りていない原因は、トップである私のコミュニケーションの質であると気づき、自分自身の傾聴能力や質問能力を高めるために参加をしました。

#### どんな気づきや学びを教えてください。

自分自身が今までいかに人の話を聞いていなかったかということに気づき、「傾聴」することの大切さを学びました。そしてその人の気持ちになって一緒に解決するパートナーシップ

の大切さも学びました。コミュニケーションの量もさることながら、経営者のコミュニケーションの質を高めることこそが社風改善の第一歩であることが深く胸に突き刺さりました。

#### 自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

自分自身のコミュニケーションの質を高めて、人の話を聴くようになり、今まで以上に社員さんとコミュニケーションを取るようになりました。それにより、社内が明るくなり、生産性も向上しました。これからももっとマネジメントコーチングを学び続け、社員さんを幸せにします。