

管理者のための

《コーチング・サイクル》を活用すれば、  
面談の成果は飛躍的にアップする！

# 定期面談の極意講座

コーチングのプロが、たった3時間で従業員の“成長”を促す【対話術】を伝授！

「『目標管理』のプロセスを活用して業績をアップさせたい」「『定期面談』を行うことで、従業員の“モチベーション・アップ”と“成長”を促したい」「従業員の『問題解決力』を高めたい」………と、思っているがなかなか成果が上がらない、うまく機能していない、という問題を抱えていませんか？

その原因の多くは、上司が定期面談を進める上で必要な「コミュニケーション・スキル」とその「プロセス管理法」を学んでいないことにあります。

そこで、当セミナーではコミュニケーション・スキルの「PDCAサイクル」と言われている“コーチング・サイクル”と、その活用のために必要不可欠な相手との「コミュニケーション環境を整える」ノウハウを学びます。

目標管理・定期面談の成果がバツグンに上がると評判の講師執筆『スタッフの“やる気”を引き出す法則』の実体感セミナーとして、広く経営トップ・管理職者の受講をお勧めします。

## 講座内容

1. 「定期面談」の必要性を理解する
  - (1) 従業員のモチベーション・アップには、仕事を通した“成長”が不可欠
  - (2) 効果的な「定期面談」のノウハウは難しくない
2. 「定期面談」を効果的に進めるためのコミュニケーション・スキル
  - (1) 目標管理の前に相手との「コミュニケーション環境を整える」
  - (2) 効果的な「聞き方」と「ほめる・認める」の違いを理解する
  - (3) 相手が主体的に、前向きに考えたくなる「問いかけ方」
3. 従業員の“成長”と会社の“業績アップ”を実現する「コーチング・サイクル」
  - (1) 効果的な目標(問題解決)設定法
  - (2) 「解決策・実行策」の立案が“考える力”を育てる
  - (3) 行動力を高める「実行の確認」と支援体制
  - (4) 成長を促す「フィードバック」のノウハウ



※プログラムは、ワークやロールプレイも入れながら行う「参加型」です

従業員1人ひとりの**成長**が業績アップにつながる

## 実施要項

日時 ● 平成28年6月9日(木) 午後1時30分～4時30分

会場 ● 新仙台ビルディング5階会議室 (青葉区大町1-1-30)

※会場には専用駐車場がございませんので、公共の交通機関をご利用願います。  
なお、車でお越しの方は、近隣の有料駐車場をご利用下さい。

受講料 ● 会 員 1名 2, 000円 }  
● 一 般 1名 8, 000円 }

受講料、当日受付にて  
(税込、テキスト代含む)

講師 ● ARKコンサルティング・オフィス代表 中小企業診断士 石川 和夫 氏

主催 ● (公社) 仙台北法人会 〒980-0804 仙台市青葉区大町1-1-30新仙台ビルディング6階

☆講座内容・会場に関するお問合せは仙台北法人会事務局へTel. 022-263-0151

☆ホームページ【URL <http://www.kitaho.or.jp>】からの申込みですと簡単にできます。  
または、「仙台北法人会」と検索願います。

(キリトリ線)

## 【定期面談の極意講座(6/9開催)】申込FAX用紙

仙台北法人会行

FAX: 022(268)0205

申込締切: 6/2(木)

法人名				種別	会 員 ・ 一 般
所在地	〒				
電話番号			受講者名		
FAX番号			受講者名		
E-mail					

※なお、セミナーの開催進行に必要な最低人数などにより、中止になる場合もございますので、予めご了承下さい。  
※個人情報の取り扱いについては、本会の事業活動以外の目的で利用することは一切ございません。