

講座名	面談力強化研修 ～部下との関係構築と行動強化促進のために～
形式/日数	公開研修 2日間 (講師派遣型の研修も別途承ります。)
到達目標	理想の面談を行う為に必要な要素は何かを掴み、実際の面談の場において必要なプロセスやスキルを活用することができる状態
受講対象者	企業の管理職、プレイングマネジャー、リーダークラスの方
前提条件	現場において社員の指導、管理が必要な方、また、近い将来に必要なになる方
研修概要	管理職、マネジャーは人事考課の考課者として公平かつ透明性の高い評価をすることが必要ですが、せっかく公平で明確な評価をしているにも関わらず、部下との関係が悪化している人が見られます。その理由の一つに面談力が足りていないことが考えられます。では、部下の納得性の高い面談とはどのような面談なのか、そして、どのように進めていけば良いでしょうか。本研修では理想の面談を行う為に必要な要素は何かを掴み、実際の面談の場において必要なプロセスやコーチングスキルを面談の場面に焦点を当てながら体験を通じて身に付けることが可能になります。
定員	最大24名
備考	

面談力強化研修 ～部下との関係構築と行動強化促進のために～

【1日目】

研修の目的とゴールの確認、共有

アイスブレイク

現状の振り返り -現在行われている面談について、

成果が上がる面談 -成果が上がる面談では何が行われているのか
-面談の種類

面談の目的 -面談の目的を伝える重要性

成果が上がる面談を行う為に① -面談の事前準備

成果が上がる面談を行う為に② -当日行うこととは
コーチングとは(ティーチングとの違い)

コーチとは何をする人なのか

コーチングの対象

傾聴(バーバル・ノンバーバル)

質問(オープンクエスチョン・クローズドクエスチョン)

アクノレジメント・フィードバック

【2日目】

1日目課題の振り返り -傾聴(バーバル・ノンバーバル)
-質問(オープンクエスチョン・クローズドクエスチョン)
-アクノレジメント・フィードバック

成果が上がる面談を行う為に③ -面談後のフォロー

部下との関係強化 -日頃から良好なコミュニケーションをとる為に
-360度フィードバックとは

まとめ

【備考】

※カリキュラムは予告無く変更になる場合がございます。