

講座名	質問力UP研修 ～相手に新たな気づきを与える為に～
日数	約半日間
到達目標	職場でのコミュニケーションで質問のスキルを活用し、相手に新たな気づきを与え、良好な関係を手に入れた状態
受講対象者	企業のリーダークラスの方、中堅社員(入社2～5年目位)、その他、新たにプロジェクトに参加する方等
前提条件	現場において質問の力を活用し、相手に新たな気づきを与えたい方、メンバーと良好な関係を築きたい方
研修概要	企業に必要な能力として必ず挙げられているのがコミュニケーション能力です。その中でも質問力は重要なスキルの一つですが、職場において詰問はしても、目的をもって質問し、相手に有益な気づきを与えている方は少ないと思います。ということです。コーチングにおいても良いコーチは相手に新たな気づきや視点を与える質問を繰り返し行っています。本研修では相手に新たな気づきを与える為に必要な質問(問いかけ)のスキルを多くの体験を通じて身に付けることができます。
定員	最大24名
備考	講義は2割程度しかなく、約8割は実戦形式の研修内容となっています。

質問力UP研修 ～相手に新たな気づきを与える為に～

【スケジュール】

研修の目的とゴールの確認、共有

アイスブレイク

コミュニケーションの概要

- コミュニケーションとは
- 良いコミュニケーションとは

コミュニケーションスキル習得

- 質問力(問いかけ)の説明
- なぜ、質問することが必要か
- 質問する目的の一例
- 良い質問とは
- 質問の種類(オープンクエスチョン・クローズドクエスチョン)
- 質問を作る
- 質問力UPのエクササイズ

効果的なコミュニケーション

- 効果的な質問をする為に①(チャンクダウン)
- 効果的な質問をするために②(チャンクアップ)
- 効果的な質問をするために③(スライドアウト)
- 効果的な質問をするために④(分類して質問する)

まとめ

【備考】講義は2割程度しかなく、約8割は実戦形式の研修内容となっています。