

「管理者のための部下育成」 ～OJTを効果的に進めるコーチング～

- ✓ 組織力を高めるリーダーシップ・コーチング力を養いたい方！
- ✓ 企業の発展を支える部下育成能力を養いたい方！

コースの特色

- 部下育成のポイントがわかります。
- コーチング技法を身につけ、効果的なOJTの進め方を学べます。
- 自分自身も成長する実践的な部下育成計画が策定できます。



期 間 平成28年8月23日～26日【4日間】

場 所 中小企業大学校瀬戸校
(愛知県瀬戸市川平町79番地)

対 象 管理者・新任管理者 等

受講料 35,000円(税込)

定員 30名

<受講者の声> お役立ち度 100%

(大変良かった65% 良かった35%)

- ・コミュニケーションの回数、質がとても大切、そして正しく承認をしないと組織は動かないこと、叱り方のコツなどなどいろいろ勉強になった。
- ・グループワークを通して体感する事で講義内容の理解度が高く、非常に参考となりました。

カリキュラム

月 日	時 間	科 目	講 師 (所属)
8/23 (火)	9:40～ 12:40	企業発展につながる部下育成の考え方 人の成長とは何かをふまえ、部下育成をどのように企業成長に結びつけるか学ぶ。 ・人材育成の上手な管理者とは ・OJTの重要性と効果的な進め方	藤田 完二 (株)オールウェイズ スマイル 代表取締役 米国サンビームコーポレーション日本支社にて国内外のマーケティング、市場開発を担当。1993年より株式会社ヒューマックス取締役副社長を歴任。2012年株式会社オールウェイズスマイルを設立、代表取締役就任。リーダーシップ、キャリア開発、営業パーソンのスキル開発・コミュニケーション能力向上など豊富な講師経験を有している。
	13:40～ 16:40		
17:10～ 受講者交流会 受講者皆さんの交流を深めて頂きます			
8/24 (水)	9:00～ 17:00	コーチング技法を活用した部下育成のスキルアップ 部下を上手に育てるポイントや「3P」レインガなどの演習を交えて学ぶ。 ・コーチングの基本と実際 ・部下への接し方と主体性を引き出すスキル など	
8/25 (木)	9:00～ 17:00		
8/26 (金)	9:00～ 16:00	効果的な部下育成計画の立て方 コーチング技法を用いたOJTによる部下育成を進めるためのプランづくりの考え方と具体的な進め方について学び、部下育成プランの作成を行う。	

No.11 新規顧客開拓の進め方

- 日 程 : 平成28年9月5日(月)～9月7日(水)
- 会 場 : 中小企業大学校 瀬戸校 (愛知県瀬戸市川平町79)
- 対象者 : 管理者、新任管理者
- 受講料 : 31,000円 (税込)

月 日	時 間	科 目	講 師 (所属)
9/5 (月)	9:40～17:40	新規顧客開拓の考え方と進め方 ・市場ニーズの変化を読む ・自社の売りの再確認	中井 嘉樹 (株)フェアウィンド 代表取締役
9/6 (火)	9:00～17:30	顧客深耕と顧客開拓の具体的な進め方 ・既存顧客との関係強化 ・新規顧客へのアプローチの手法	
9/7 (水)	9:00～16:30	自社課題に基づく顧客開拓の計画づくり(演習) ・自社の強みを生かした新規顧客開拓プラン立案	

申込方法

裏面の「受講申込書」にご記入の上、FAXにてお申込みください。

自治体などにおいて、受講料を助成する制度があります。

瀬戸校

検索

中小企業大学校 瀬戸校

【お問い合わせ先】
瀬戸校 研修担当 Tel 0561-48-3401

