

やる気を引き出す教える技術の高め方 部下指導の基本と コーチング活用

研修のねらい

若年層の早期離職等が経営課題となるなか、管理者は部下を理解し、コミュニケーションを図りながらやる気を引き出し、企業業績や人材育成に貢献しなければなりません。

本研修では、部下指導の基本的な考え方を理解するとともに、部下のやる気を引き出すコーチングの手法や、部下育成を計画的に取り組むためのポイントについて、演習を交えて学びます。

研修のポイント

- ☑ 上司として部下指導に臨む考え方や姿勢、指導の進め方を学びます。
- ☑ 部下の意欲を高める接し方・教え方を身につけます。
- ☑ 部下指導を計画的に取り組む際のポイントと計画の立て方を学びます。

◆本コースでの学習と併せて、下記コースをご活用ください。

- ・「No.25 あなたと職場が変わる！メンタルアップ研修」2025年10月15日（水曜）～10月16日（木曜）〈2日間〉
- ・「No.26 信頼でつながり助け合う職場づくり講座」2026年12月2日（火曜）～12月3日（水曜）〈2日間〉
- ・「No.28 本質を見極める！問題解決の進め方」2026年2月3日（火曜）～2月5日（木曜）〈3日間〉

研修期間

2025年 8/5^火 - 8/6^水
〈2日間〉

対象者

管理者、新任管理者、 管理者候補

- ・コーチングを活用した部下指導の手法を学びたい方
- ・部下のやる気を引き出したいと考えている方
- ・これから管理者になる職場のリーダー層の方

定員 20名

受講料 22,000円（税込）

会場

中小企業大学校 東京校

東京都東大和市桜が丘2-137-5

月 日	時間	科目	内容
8/5 火	9:20-9:40	オリエンテーション	
	9:40-12:20	部下指導の考え方とコーチングの基礎知識	現場の課題解決に活かせるコーチングの基本と導入メリットを学びます。 ・コーチングとティーチングの違い ・コーチング導入のメリット ・部下指導でよくある悩み
	13:20-16:40	コーチングのスキル習得	部下のやる気を引き出すコーチングの考え方や手法について、演習を通じて体得します。 ・コーチングの基本スキル ・部下を育成するために必要なマインドセット ・コーチング演習
8/6 水	9:20-12:20	チーム育成とフィードバック	部下との信頼関係を築くために、明日から使える効果的なフィードバックのやり方について習得します。 ・部下との信頼関係の築き方 ・チームの成長を促すコーチングの活用
	13:20-16:20	目指すチームと部下育成計画	今回の研修で学んだことを職場で実践していけるよう、部下指導の計画的な取り組みについて学び、研修の総括を行います。 ・目指すチームの設定 ・計画策定の方法 ・二日間のまとめ
	16:20-16:30	修了証書の授与	

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。
※研修初日終了後から交流会を開催する予定です。

講師紹介（敬称略）



合同会社ロータステーブル 代表社員

小沼 梨沙（おぬま りさ）

大手宅配会社にて治療食開発や、管理栄養士として栄養相談業務を行う。相談業務を通じてカウンセリング技術を習得後、医療情報系企業に転職し、事業開発、コンサルティング業務に従事。入社2年目でマネージャー職に就任し、部下の育成に関わる。会社員生活を経て、2012年に個人事務所で独立。2021年に法人化した。以降、ヘルスケア分野から経営全般まで業務範囲を拡大し、業種・地域を問わず経営コンサルティングや人材育成を行っている。小売店、飲食店における店舗マネジメント、接客・販売研修での登壇実績も多数。アパレル企業やインテリアメーカの管理職研修で登壇実績がある。中小企業大学校では、経営指導員向けの伴走支援研修を担当した他、金融機関向けの面談技法研修、専門職大学院では、客員教員としてコミュニケーションに関わる授業を担当している。これまでの経営相談は1,500件以上、講師として400回以上登壇した。中小企業診断士、MBA。

こんなところ！ 東京校

受講風景や研修の様子はこちらからご覧頂けます。
事前確認で、安心して受講できる！／ facebook





申込方法

中小企業者の方であればどなたでも受講できます。
インターネットにてお申込ください。

※中小企業の定義はHP等で確認いただくか、当校までお問合せください。
士業・経営コンサルタント等の方はお断りさせていただく場合がございます。
※応募者多数のためキャンセル待ちとなる場合がございますので、お早めにお申し込みください。
応募状況は、HPでもご確認いただけます。



お申込み・お問い合わせ先

中小企業大学校東京校 企業研修課

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘 2-137-5

URL <https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo> ※インターネットからお申し込みができます。

TEL 042-565-1207 E-mail to-kenshu@smrj.go.jp



受講決定と受講料の納入

受入決定後、開講日の約1.5ヶ月前頃から貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知兼振込依頼書」等を送付いたします。受講料は指定日までにお振り込みください。（恐れ入りますが、振込手数料は貴社でご負担ください）。

※納入後の受講料は、キャンセルされた場合にも一部または全額を申し受けますので予めご了承ください。
※より多くの企業の皆様が受講できるよう、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みといたします（2名を超える場合はキャンセル待ち扱いといたします）。

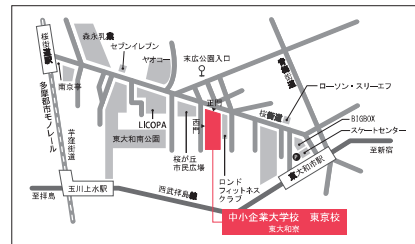


宿泊施設（東大和寮）

寮費：2,700円／1泊（税込）※寮費は変更になる場合があります。
宿泊施設を併設しております。
また、校内に食堂を併設しています。



中小企業大学校東京校 交通アクセス



JR山手線 高田馬場駅から西武拝島線拝島方面行き 東大和市駅下車 徒歩10分
JR中央線 国分寺駅から西武国分寺線小川駅乗り換え、西武拝島線拝島方面行き
東大和市駅下車 徒歩10分

JR中央線 立川駅から多摩都市モノレール 玉川上水駅下車 徒歩15分
多摩都市モノレール 桜街道駅下車 徒歩15分

※西武線をご利用される場合、拝島線直通の急行または準急のご利用が便利です。
※受講生用の駐車・駐輪設備がございません。受講にあたっては電車・バス等の公共交通機関でお願いします。

インターネットによるお申込み方法

1 ホームページにアクセス

受講したい研修が決まったら、中小企業大学校のホームページにアクセス。

【東京校ホームページ】

<https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo/index.html>

中小企業大学校 東京校 検索 ※PCでの申込みが便利です。

2 受講申込み

東京校トップページ下部「受講お申込み」をクリックします。



3 Web申込み

「Web申込み」をクリック。 ※研修詳細ページからも申込みできます。



ご希望の研修コースをプルダウンしてお選びください。

以下必要事項をご記入ください。



4 確認画面 ▶ 申込み実行

申し込み画面に必要事項を入力後「確認画面へ」をクリックします。



内容が正しければ、「申込み実行」をクリック。



申込完了後東京校から確認メールが送付されます。

※確認メールが届かない場合や確認メールの内容が異なる場合は、お手数ですが東京校までご連絡ください。

次回からのお申込みが簡単に！

Web企業IDを登録がおすすめ！

Web企業IDを登録することで、次回からの申込みがより簡単に！ぜひ、この機会にご登録ください。

登録方法

受講申込みのページ「事務連絡担当者」欄にある「Web企業IDの登録」で「可」を選択してください。



- ・ 初回お申込み完了後、ご登録のe-mailアドレス宛に「お申込み受付の確認メール」が送信されます。
- ・ 内容に従い、必ずWeb企業IDのパスワード設定をお願いします。
- ・ 次回以降は「Web企業IDを登録」欄にIDと設定したパスワードを入力しログインしていただくと企業情報などが自動で入力されるほか、過去の申込履歴をご覧いただけます。

コース名	部下指導の基本とコーチング活用 やる気を引き出す教える技術の高め方				
研修のねらい	若年層の早期離職等が経営課題となるなか、管理者は部下を理解し、コミュニケーションを図りながらやる気を引き出し、企業業績や人材育成に貢献しなければなりません。 本研修では、部下指導の基本的な考え方を理解するとともに、部下のやる気を引き出すコーチングの手法や、部下育成を計画的に取り組むためのポイントについて、演習を交えて学びます。				
研修の特長	・上司として部下指導に臨む考え方や姿勢、指導の進め方を学びます。 ・部下の意欲を高める接し方・教え方を身につけます。 ・部下指導を計画的に取り組む際のポイントと計画の立て方を学びます。				
研修期間	2025年8月5日（火曜）～ 8月6日（水曜） 〈2日間〉				
対象者	管理者、新任管理者、管理者候補 ・コーチングを活用した部下指導の手法を学びたい方 ・部下のやる気を引き出したいと考えている方 ・これから管理者になる職場のリーダー層の方	定員	20 名	受講料	22,000 円

日付	時間	科目	内容	講師
8/5 (火)	9時20分～9時40分	オリエンテーション		中小企業大学校担当職員
	9時40分～12時20分	部下指導の考え方とコーチングの基礎知識	現場の課題解決に活かせるコーチングの基本と導入メリットを学びます。 ・コーチングとティーチングの違い ・コーチング導入のメリット ・部下指導でよくある悩み	小沼 梨沙 合同会社ロータステーブル 代表社員
	13時20分～16時40分	コーチングのスキル習得	部下のやる気を引き出すコーチングの考え方や手法について、演習を通じて体得します。 ・コーチングの基本スキル ・部下を育成するために必要なマインドセット ・コーチング演習	
8/6 (水)	9時20分～12時20分	チーム育成とフィードバック	部下との信頼関係を築くために、明日から使える効果的なフィードバックのやり方について習得します。 ・部下との信頼関係の築き方 ・チームの成長を促すコーチングの活用	小沼 梨沙 合同会社ロータステーブル 代表社員
	13時20分～16時20分	目指すチームと部下育成計画	今回の研修で学んだことを職場で実践していけるよう、部下指導の計画的な取り組みについて学び、研修の総括を行います。 ・目指すチームの設定 ・計画策定の方法 ・二日間のまとめ	
	16時20分～16時30分	修了証書の授与		中小企業大学校担当職員

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師氏名	略歴
小沼 梨沙 (おぬま りさ) 合同会社ロータステーブル 代表社員	大手宅配会社にて治療食開発や、管理栄養士として栄養相談業務を行う。相談業務を通じてカウンセリング技術を習得後、医療情報系企業に転職し、事業開発、コンサルティング業務に従事。入社2年目でマネージャー職に就任し、部下の育成に関わる。会社員生活を経て、2012年に個人事務所を独立。2021年に法人化した。以降、ヘルスケア分野から経営全般まで業務範囲を拡大し、業種・地域を問わず経営コンサルティングや人材育成を行っている。小売店、飲食店における店舗マネジメント、接客・販売研修での登壇実績も多数。アパレル企業やインテリアメーカーの管理職研修で登壇実績がある。中小企業大学校では、経営指導員向けの伴走支援研修を担当した他、金融機関向けの面談技法研修、専門職大学院では、客員教員としてコミュニケーションに関わる授業を担当している。これまでの経営相談は1,500件以上、講師として400回以上登壇した。中小企業診断士、MBA。