実践型ビジネス講座

KEN'S MARKETING



COURSE B004

コーチング講座

部下の成長を促し、主体的に行動できる組織を築く　6時間/3時間

講座概要

本講座は、部下やチームメンバーが自ら考え、行動し、目標を達成できるように支援する「コーチング」の基本スキルを学ぶ講座です。相手の可能性を引き出す「アクティブ・リスニング（傾聴）」や、行動を促す質問テクニック、承認・褒めるスキルを体系的に学びます。さらに、相手のモチベーションを下げることなく改善を促す「DESC法」や「サンドイッチの原則」、相手の性格傾向に合わせた「4つの特性タイプ別対応法」、1on1ミーティングの具体的な進め方まで、実務ですぐに使えるコミュニケーション手法を実践的に習得します。

講座のポイント

- **指示や命令ではなく、質問と傾聴によって相手の自発的な行動を引き出せる。**
- **アクティブ・リスニングにより、相手との深い信頼関係（ラポール）を築ける。**
- **DESC法やサンドイッチの原則で、人間関係を損なわずに適切な指摘ができる。**
- **相手の性格タイプ（コントローラーなど4種）を見極め、個別対応ができる。**

こんな方におすすめ

- 部下が指示待ちになってしまい、自発的に動いてくれないと悩んでいる管理職の方。
- 「褒める」や「指摘する」のが苦手で、どう伝えていいか分からないリーダー層の方。
- 1on1ミーティングが単なる業務報告や雑談になってしまい、効果を感じられない方。
- チームメンバーそれぞれの性格や価値観に合った、適切なコミュニケーションを取りたい方。

期待される効果

- 部下が自分自身で課題に気づき、目標設定から行動計画まで主体的に行えるようになる。
- 否定せず共感して話を聴くことで、部下の本音や本当の課題を引き出せるようになる。
- 行動に焦点を当てて具体的に褒め、指摘することで、部下のモチベーションを維持できる。
- 相手の特性（タイプ）に合わせた接し方により、すれ違いや衝突を未然に防げるようになる。

講座カリキュラム

01	コーチングとは（上司の役割とコーチングプロセス）
02	目標設定とギャップの理解（SMART法と行動計画）
03	アクティブ・リスニング（傾聴と質問のテクニック）
04	コーチング・スキル（3つの承認、褒める・指摘する）
05	人間関係を損なわない伝え方（DESC法）と1on1の進め方
06	4つの特性タイプ別対応法（コントローラー・サポーター等）

講座の詳細な内容は、KEN'sマーケティングのWebサイトからご確認いただけます。

https://www.kensmktg.com

KEN'S MARKETING

© KEN's Marketing All Rights Reserved.