

# 定期面談の極意講座

コーチングのプロが、たった3時間で従業員の“成長”を促す【対話術】を伝授！

「『目標管理』のプロセスを活用して業績をアップさせたい」「『定期面談』を行うことで、従業員の“モチベーション・アップ”と“成長”を促したい」「従業員の『問題解決力』を高めたい」……と思っていながらなかなか成果が上がらない、うまく機能していない、という問題を抱えていませんか？

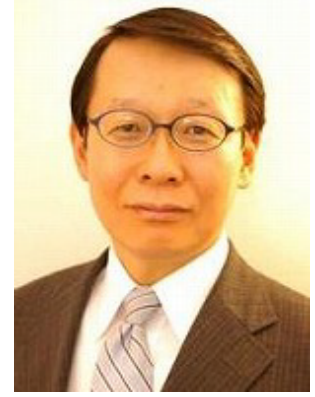
その原因の多くは、上司が定期面談を進める上で必要な「コミュニケーション・スキル」とその「プロセス管理法」を学んでいないことにあります。

そこで、当セミナーではコミュニケーション・スキルの「PDCAサイクル」と言われている“コーチング・サイクル”と、その活用のために必要不可欠な相手との「コミュニケーション環境を整える」ノウハウを学びます。

目標管理・定期面談の成果がバツグンに上がると評判の講師執筆『スタッフの“やる気”を引き出す法則』の実体感セミナーとして、広く経営トップ・管理職者の受講をお薦めします。

2014 **7/17** (木)  
午後1時30分～4時30分  
卸町会館 3階会議室

■ 講師 ■  
ARKコンサルティング・オフィス代表  
中小企業診断士 石川 和夫



受講料・申込方法・お支払方法

受講料 ● 1名4,320円  
(テキスト・資料、税込)  
申込み ● 下記申込書に記入の上、来る7月12日までFAXにてお申込み下さい。受講料は予め銀行送金にてお願いします。  
振込先 ● 七十七銀行名掛丁支店  
普通預金 9167099  
株式会社ホップステップ

講師  
1958年 栃木県宇都宮市生まれ。法政大学経済学部卒。株セブンイレブン・ジャパンにおいて、OFC(スーパーバイザー)として7年間勤務。のち、コンビニエンスストア3店とイタリアンレストラン2店を経営する会社の店長兼統括マネージャーとして勤務。現在は人材育成コンサルティング、コーチングを活用した管理職者向けのコミュニケーション力アップ研修、マーケティング研修、スーパーバイザー教育、講演、執筆、ビジネスコーチを中心に活動する。著書に「スタッフの“やる気”を引き出す法則」(商業界)、「店長のための現場を活かすコーチング」(共著：商業界)などがある。

プログラム

1. 「定期面談」の必要性を理解する
  - (1) 従業員のモチベーション・アップには、仕事を通した“成長”が不可欠
  - (2) 効果的な「定期面談」のノウハウは難しくない
2. 「定期面談」を効果的に進めるためのコミュニケーション・スキル
  - (1) 目標管理の前に相手との「コミュニケーション環境を整える」
  - (2) 効果的な「聞き方」と「ほめる・認める」の違いを理解する
  - (3) 相手が主体的に、前向きに考えたい「問いかけ方」
3. 従業員の“成長”と会社の“業績アップ”を実現する「コーチング・サイクル」
  - (1) 効果的な目標(問題解決)設定法
  - (2) 「解決策・実行策」の立案が“考える力”を育てる
  - (3) 行動力を高める「実行の確認」と支援体制
  - (4) 成長を促す「フィードバック」のノウハウ  
※プログラムは、ワークやロールプレイも入れながら行う「参加型」です



伸びている会社は、管理者が部下従業員との《定期面談》を実施し、互いに成長しながら、業績を伸ばしている

※【ご持参いただくもの】筆記用具

定員30名になり次第、締め切りとさせていただきます

弊社は、《宮城県に働くビジネスパーソンのスキルは全国で最も高い》と言われる日が訪れることを願って公開講座を続けています！

主催 仙台でセミナー企画、全国への講師派遣、21年の実績！  
**(株)ホップステップ** 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡3-11-5  
TEL 295-2766 FAX 295-2788

申込FAX 295-2788

## 定期面談の極意 講座 参加申込書

会社名		お電話	
ご住所	〒 -	FAX	
参加者名		参加者名	