

コーチング研修の主な内容

研修 の 目的

- ・メンバーが主体的に動き出すための考え方が理解出来る
- ・ビジネスにおける効果的なコーチングのポイントとスキルがわかる

1. コーチングの役割

- ①コーチングが求められる理由 ②ティーチング(指導)とコーチングの違い ③コーチングをビジネスで活かすための心構え

2. コーチングスキル【傾聴】

- ①聴くと聞くの違い ②態度能力とは ③事柄と人に焦点を当てた聴き方の違い

3. コーチングスキル【承認】

- ①承認を生み出すストロークとは ②効果的なフィードバックの伝え方

4. コーチングスキル【質問】

- ①主体性を促す質問の方法 ②気をつけるべき質問とは

5. GROWモデル

- ①GROWモデルのステップ

6. コーチング演習

- ①GROWモデルを使ったコーチング演習 ②1ON1ミーティングの進め方

昨年度の受講者の感想から

- 講師の体験や、具体的なシチュエーションも折り混ぜながら、ご説明いただいたので、実践的で役立つ研修だったと感じた。個々の悩みについても丁寧にアドバイスしていただいた。理解度を確認するために相手側に復唱、説明してもらう方法は早速実践してみようと思います。(製造業・男性)
- コーチングの役割から始まり、なぜコーチングが重要なのかということを順を追って講義いただき、大変分かりやすかったです。聴き手としてのコーチングを受けた時、悩みや解決策を整理しやすかったです。(卸・小売業・男性)
- 普段思っていることを改めて言語化したり、順番を考えたりして整理ができたのでよかった。(製造業・男性)
- 今後、面談等でも使っていきたいことが多く、役立てて行きたい。また研修も実際にやってみることで、何が問題で、何が必要なかが理解することが出来た。(製造業・男性)
- 大坪さんの講習は今回で2回目の受講でした。今回も非常にわかりやすい内容で役立つものでした。(製造業・男性)

受 講 申 込 書

事業所・団体名						申込日 2025年	月	日
所 在 地	〒					TEL	(	)
						FAX	(	)
申込に関する担当者	氏 名	フリガナ	所属部署・職名等					
E-mailアドレス	@							
庄内産業振興センターから講座・セミナー等のお知らせメールの配信を希望しますか？（希望する・希望しない・登録済）								
受講料・テキスト代のお支払方法 どちらかに☑をつけてください。		☐ 現 金（講座当日の受付時）		☐ 銀行振込		受講決定通知と一緒に請求書をお送りします。 銀行振込の場合は手数料をご負担願います。		
受講者 1	氏 名	フリガナ	性 別	年 齢	所属部署・職名等			
			男 女	歳				
受講者 2	氏 名	フリガナ	性 別	年 齢	所属部署・職名等			
			男 女	歳				
受講者 3	氏 名	フリガナ	性 別	年 齢	所属部署・職名等			
			男 女	歳				
受講者 4	氏 名	フリガナ	性 別	年 齢	所属部署・職名等			
			男 女	歳				

申込書枠内に必要事項をもれなくご記入のうえ、FAXでお申込みください。

【受講申込者が一定数に達しない場合は、開催を中止することがございますので、あらかじめご了承ください。】

FAX 0235-23-3615

送信先／公益財団法人庄内地域産業振興センター 〒997-0015 鶴岡市末広町3番1号 TEL 0235-23-2200(代)

【個人情報の取扱いについて】

申込書にご記入いただいた情報は、お申し込みされた講座を受講していただくために必要な事務連絡等に使用するとともに、参加者名簿（記録用・講師用）作成及び今後の庄内地域産業振興センターからのセミナー情報の提供に使用させていただきます。また、「法令等で要求された場合」を除き、第三者に開示・提供いたしません。