



## 研修の目標観

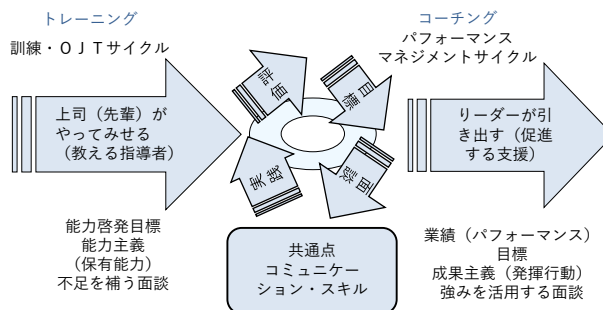
- 1 面談の意義を理解し、部下を育成する面談技法を身に付ける。
- 2 部下との信頼関係を構築し、部下の状況に応じた面談指導のアプローチ方法を習得する。



## 研修のポイント

- ・育成面談では、「トレーニング」と「コーチング」2つの面談指導アプローチの方法習得します。
- ・①目標を設定し②目標とその方法を確認（共有化）する面談をおこない、③日々の実践の中で指導し、④その成果を振り返るといふ点では、全く同じプロセスです。（マネジメントサイクル）  
また、コミュニケーションのスキルが求められることも共通しています。

育成面談の2つのアプローチ



※下記プログラムは一例です。貴組織のご要望に合わせてプログラムをご提案させていただきます。

	タイムスケジュール	進め方
午前	「効果的な育成面談に必要な2つのアプローチ」 ・トレーニングとコーチング  「育成面談の現状点検」 ・これまでの育成面談の振り返り  「育成面談の3つの技法」 (1) 傾聴法  (2) 質問法 (ROAD)  (3) 指摘法	講義  個人・グループ演習  講義 個人・ペア演習
午後	「育成面談のケース」 ・部下職員のケース演習  「育成面談のシナリオ作成」 ・ケースを基に育成役、部下役の面談シナリオを作成 ・ロールプレイング (育成面談)  「育成面談の基本姿勢」  「研修の振り返り」	個人・3人組演習  個人・3人組演習  講義  演習