

## セミナーシステム

以下の項目全てを満たした方を修了と認定します。

- 1) 100%出席すること
- 2) 学習契約書(第1講・第6講終了後)の提出
- 3) セミナー期間中に規定回数のコーチングを実施  
コ ー チ 役：25単位の取得と報告書の提出  
クライアント役：15単位の取得と報告書の提出
- 4) コーチングケースの作成
- 5) 社長インタビューの提出
- 6) 企業内マネジメントコーチングについてのプレゼンテーションの実施
- 7) 毎講修了後、研修報告書を提出

## 参加要領

## ◆受講対象：経営者・経営幹部・幹部候補

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

心身に健康な方

※過去のご病気を含めて、健康上ご心配のある方は事前にスタッフにご相談ください。

## ◆受講料：(税込)

	法人会員	一 般
1名	256,300円	282,700円
複数参加	234,300円/名	

※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。  
※法人会員のフレックスコースのご利用またはTT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。

※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

- ◆セミナー報告書について：本セミナーはご派遣いただいた上司(経営者・担当者)の皆様へ報告書をお送りしています。申込フォームに送付の可否と送付先情報をお知らせください。  
※受講者本人が社長(担当者)の場合は不要です。

**セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。**

※初回のみアカウント登録が必要です。

アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。

(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

## お問い合わせ先

## 大阪研修センター

〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5

TEL(06)6388-7741

FAX(06)6388-7739



## ■ 東京研修センター

TEL(03)5632-3030

FAX(03)5632-3051

## ■ 福岡研修センター

TEL(092)475-1466

FAX(092)482-8392

## ■ 名古屋研修センター

TEL(052)483-0471

FAX(052)483-0500

## ■ 札幌研修センター

TEL(011)729-2141

FAX(011)729-2145

## ■ 広島営業所

TEL(082)502-6281

FAX(082)502-6282

- ※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。  
※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。  
※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。  
※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

## お申し込み方法

セミナー情報、お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ

<https://www.nisouken.co.jp/>

コーチング8か月

検索



NISSOKENのセミナーは

NISSOKEN 日創研 全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万名**の皆様にご受講いただいています。

## セミナー事業

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・ラーニングアプリ・グロースカレッジ
- ・講演会、講師派遣
- ・海外視察

## コンサルティング事業

- ・経営指導、経営コンサルティング
- ・財務診断、社風診断
- ・経営診断および指導

## 出版事業

- ・月刊「理念と経営」の出版、販売
- ・朝礼教材「13の徳目」の製作、販売
- ・ビジネス書籍の出版、販売
- ・各種教材の開発、販売

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

- 本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKENグループ(株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。
- お客様からいただきました個人情報に関して、修正・利用停止・削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
- NISSOKENグループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

## 〈組織開発・人材育成メソッドの体得〉

企業内

オンライン開催

マネジメントコーチング

8か月プログラム

Retain Staff  
人材定着

Learner Driven  
ラーナードリブン

Psychological safety  
心理的安全性

Team Building  
チームビルディング

1on1  
ワン・オン・ワン

Engagement  
エンゲージメント

Reskilling  
リスキリング

Purpose  
目的

Well-being  
ウェルビーイング

Leadership  
リーダーシップ

Diversity & Inclusion  
ダイバーシティ&インクルージョン

## 生産性を高め、業績を上げ、成果を上げ続ける

人材育成・人材開発は、ワンウェイ型の一方的なものでは通用しない時代です。

令和の時代は、上司と部下がお互いに教えあい、学びあうことがとても大切です。

このような、相互関係のシステムを構築し、ラーナードリブン(主体的に学ぶ組織)を作り上げましょう!

心理的安全性の高い会社にしよう!

働き方改革から働き甲斐改革へ  
そして働きたい改革を進めよう!!

エンゲージメントを高めていかなければ  
中小企業は生き残れない!!

デジタル化が加速した社会、  
本当に大切なことを忘れてはいませんか?

DX(デジタルトランスフォーメーション)と共に  
人にしかできない力を身につけましょう。

講師

田舞 富太郎

日創研 セミナー講師

【主な担当セミナー】

- ・可能思考セミナー(メソッド)SA自己成長コース
- ・企業内教育インストラクター養成コース(IT)
- ・顧客エンゲージメントを高めるセールスマーケティングプログラム
- ・ビジョナリーコーチング エグゼクティブ6か月プログラム

## 2025年 開催日程

開催時間 1日目・2日目13:00~18:30 ※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがございます。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講	第7講	第8講
第10期	4月17日(木) 18日(金)	5月19日(月) 20日(火)	6月18日(水) 19日(木)	7月14日(月) 15日(火)	8月20日(水) 21日(木)	9月24日(水) 25日(木)	10月23日(木) 24日(金)	11月20日(木) 21日(金)

本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

# 学習する組織の本質を追求し、業績に寄与する人材育成が求められている

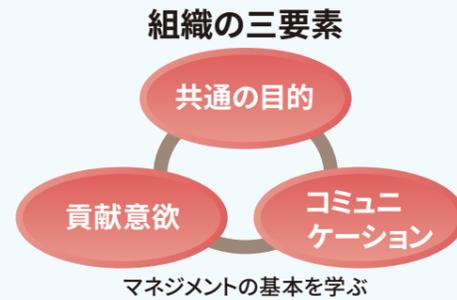
## 人が主役のマネジメント 人的資本の経営を急ごう!



参考：経済産業省

## セミナー効果

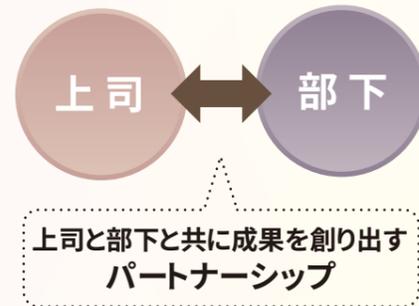
- POINT 1** 実践型のセミナーによりマネジメントコーチング(場づくり力)のスキルを体得できます。
- POINT 2** 更なる人材育成のメソッドを体得し、対人影響能力を飛躍的に高めることができます。
- POINT 3** 従業員エンゲージメントを高めることができます。



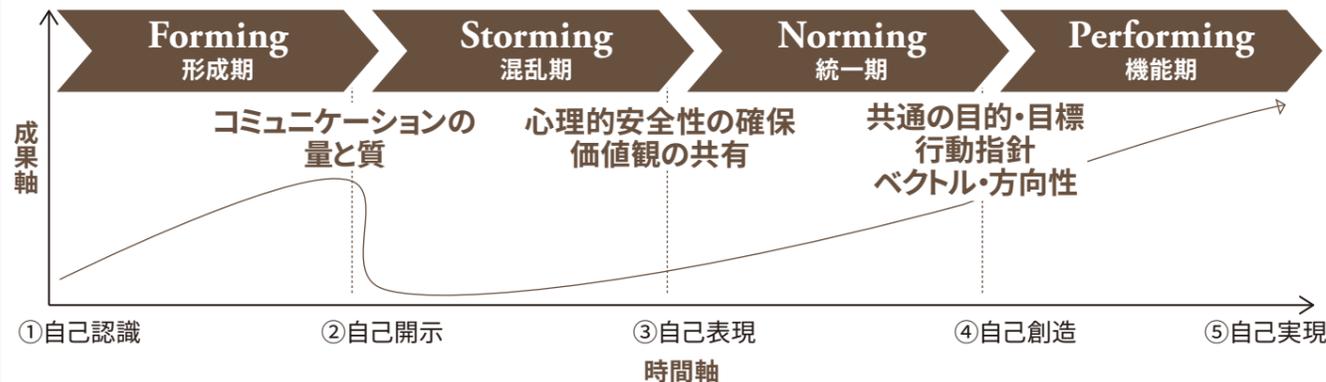
## マネジメントコーチングが実践できると...

- 積極的に聴く**  
部下は安心して話ができます。言葉にすることで部下の頭の中が整理されます。
- 良い質問をする**  
部下は正しい答えを見つけようとします。正しい答えを考える習慣が身につきます。
- 承認する**  
上司やお客様からもっと承認してもらおうと、部下のやる気がいっそう高まります。

- こんな人材が育ちます**
- 自分で考える
  - 前向きに物事をとらえる
  - 自らやる気を高める
  - 積極的に行動する



## チームビルディングのプロセス



## カリキュラム

- |   |   |
|---|---|
| <b>第1講 企業内マネジメントコーチングの理解</b><br>4/17(水) 18(金)<br>1)企業内マネジメントコーチングは成果を創り出すためにある<br>2)リーダーシップとフォロワーシップの「あり方」(Being)とは?<br>3)部下のやる気と組織力を引き出すマネジメントとは?      | <b>第5講 成果を創り出す人材になるための1on1面談のポイント</b><br>8/20(水) 21(金)<br>1)メタ・コーチングシーズンモデルの理解と実践<br>2)人間観・人生観・仕事観の確立とは?<br>3)ライフサイクルの理解と実践(人間成長の各段階)     |
| <b>第2講 学習する組織を創り出すチーム学習のポイント</b><br>5/19(月) 20(火)<br>1)脳科学の理解と実践<br>2)効果的なリレーション(信頼関係)の場づくり<br>3)共感経営の可能性を引き出す原理原則を学ぶ                                   | <b>第6講 従業員エンゲージメントを高める極意</b><br>9/24(水) 25(金)<br>1)気づきの文化と可能思考の高い社風の研究<br>2)アフターコロナで求められるリーダーシップとは?<br>3)自己効力感を飛躍的に高める4つのポイントとは?          |
| <b>第3講 ○○○が創り出している企業文化と社風とは?</b><br>6/18(水) 19(金)<br>1)心理的安全性と心理的柔軟性を高めるポイントとは?<br>2)結果を創る目標実現モデルのマネジメントコーチング<br>3)部下の新たな価値を発見する力を高めるには?                | <b>第7講 経営会議への応用と実践(本音を語り合える会議づくり)</b><br>10/23(水) 24(金)<br>1)ファシリテーション(対話集会)能力の向上<br>2)チームコーチングの学習と生産性を上げる会議とは?<br>3)企業内マネジメントコーチングの応用を学ぶ |
| <b>第4講 マネジメントにおける4つのカルテットスキル</b><br>7/14(月) 15(火)<br>1)ティーチングとアドバイジングとフィードバック(フォワード)の違い<br>2)問題焦点思考(過去思考)と解決構築志向(未来志向)の正しい使い方<br>3)部下の本音と本心を引き出すポイントとは? | <b>第8講 企業内マネジメントコーチは真の指導者である</b><br>11/20(水) 21(金)<br>1)三位一体経営を実現し、成果をつくる場づくり<br>2)従業員エンゲージメントの可能性について<br>3)真の指導者を目指そう!                   |

## 受講生の声



アイテック株式会社  
代表取締役社長  
高橋 英之 様  
製造業 (福島県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください  
NISSOKEN様に誘っていただき参加しました。当初、自分にコーチングは必要ないと思っていましたが、実際に受講してみると非常に学びが深く、すぐに成果が表れるということに驚いています。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください  
コーチングの基礎と基本から学べたことで、理解が深まりました。実践も行っているので自社に落とし込めるものが多いと感じています。また、サポーターさんからのサポートにより、さらに学びが深まっています。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか  
社員さんとの面談がうまくいくようになりました。これまでの面談はティーチング状態になりがちでしたが、コーチングで面談するようになり、社員さんの表情が変わり主体的な言動が増えて「次はどうしていくか」まで具体的に決められるようになってきました。まだ学んでいる途中なので、自己としっかり向き合い、今後、会社や自分がどうなりたいかを見据えながら学びを続けていこうと思っています。



株式会社個別教育Can  
代表取締役社長  
長嶋 秀門 様  
学習塾 (千葉県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください  
弊社の経営理念である「可能性開花」を実現するため、社員さんの可能性を開花するために受講させていただきました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください  
これまで自分が社員さんに対して行っていたのは、自分の考えを押しつけたり自分の考えに誘導する話し方であったことに気づきました。相手の感情や考えを引き出そうとしていない自分に気づきました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか  
相手の感情や考えていることをまずは「聴く」ことを意識するようになりました。幹部社員をはじめ社内でも相手の気持ちに寄り添った会話が生まれ、共に支えあい「可能性開花」し合う社風になりつつあると実感しています。あたたかく、やさしく、自分にかかわる全ての人を成功と幸せに導く企業内マネジメントリーダーになります。