

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4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) 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
- 6) 毎講修了後、研修報告書を提出
- 7) 社長インタビューの提出

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。  
 心身共に健康な方  
 ※過去のご病気も含めて、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。

- ◆会場：・大阪研修センター ・東京研修センター

◆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。  
 ※複数参加の価格は、同一日程のご参加に限ります。

- ◆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いたします。申込フォームに送付の要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、ご利用ガイドをご覧いただけます。

会場・お問い合わせ先

5月8日開催  
**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



5月27日開催  
**東京研修センター**  
 〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7  
 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。
- ※駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください。
- ※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

NISSOKENホームページからお申し込みください

コーチング6か月  検索 

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

〈組織開発・人材育成メソッドの体得〉

# 企業内 マネジメントコーチング 6か月プログラム



## 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!

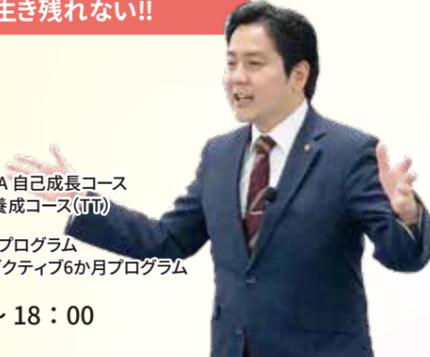
働き方改革から働き甲斐改革へ  
 そして働きたい改革を進めよう!!

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(TTI)  
 ・顧客エンゲージメントを高める  
 セールスマーク・コーチングプログラム  
 ・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 13:00~20:00 / 2日目 9:00~18:00  
 ※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
大阪	5月 8日(木) 9日(金)	6月 5日(木) 6日(金)	7月 3日(木) 4日(金)	8月 7日(木) 8日(金)	9月 4日(木) 5日(金)	10月 8日(水) 9日(木)
東京	5月27日(火) 28日(水)	6月24日(火) 25日(水)	7月23日(水) 24日(木)	8月26日(火) 27日(水)	9月29日(月) 30日(火)	10月30日(木) 31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。

NISSOKENのセミナーは  
 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。

<p><b>セミナー事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・階層別、体系的なセミナーの開催</li> <li>・ラーニングアプリグロスカレッジ</li> <li>・講演会、講師派遣</li> <li>・海外視察</li> </ul>	<p><b>コンサルティング事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営指導、経営コンサルティング</li> <li>・財務診断、社風診断</li> <li>・経営診断および指導</li> </ul>	<p><b>出版事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・月刊「理念と経営」の出版、販売</li> <li>・朝礼教材「13の徳目」の製作、販売</li> <li>・ビジネス書籍の出版、販売</li> <li>・各種教材の開発、販売</li> </ul>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

「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。

# 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

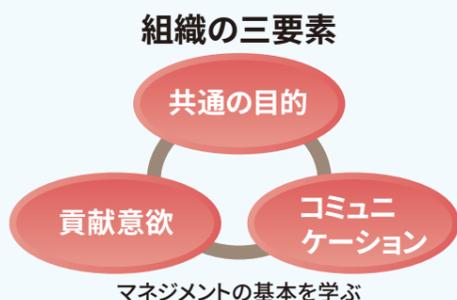
## 人が主役のマネジメント 人的資本の経営を急ごう!



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。

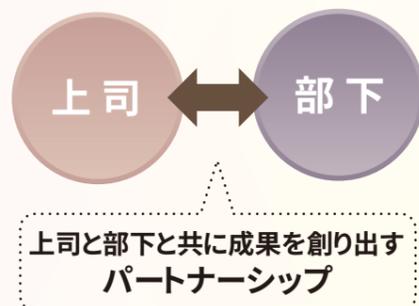


## マネジメントコーチングが実践できると...

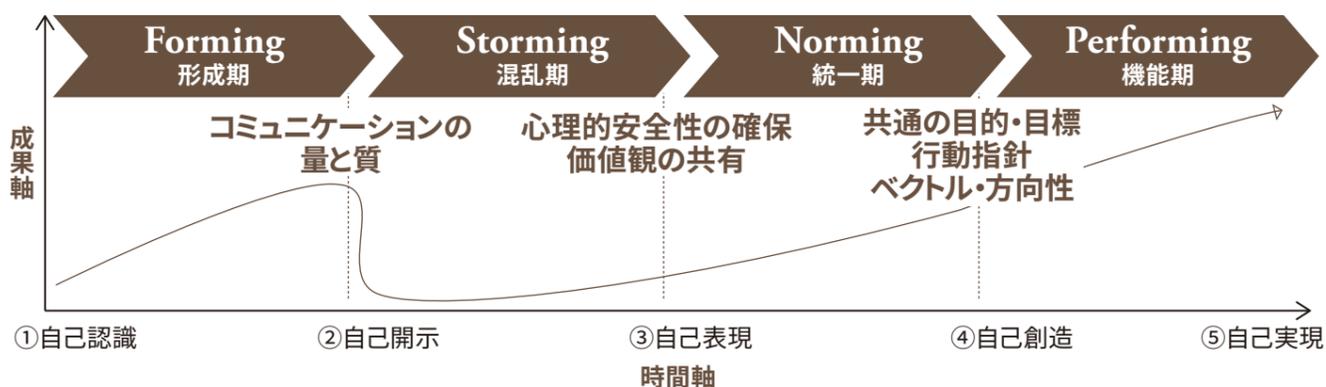
- 積極的に聴く**  
部下は安心して話ができます。言葉にすることで部下の頭の中が整理されます。
- 良い質問をする**  
部下は正しい答えを見つけようとします。正しい答えを考える習慣が身につきます。
- 承認する**  
上司やお客様からもっと承認してもらおうと、部下のやる気がいっそう高まります。

### 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

- 第1講 企業内マネジメントコーチングの理解**
- 1) コミュニティシップを高めるポイントとは?  
※リーダーシップ(フォロワーシップ)×コミュニケーション
  - 2) リーダーシップとフォロワーシップの在り方とは?
  - 3) 部下のやる気と組織力を引き出すマネジメントとは?
  - 4) 脳科学の理解と実践
  - 5) 効果的なリレーション(信頼関係)の場づくり
  - 6) 共感を引き出す原理原則を学ぶ
- 第2講 チーム学習の重要な5つのスキル**
- 1) 目標実現モデルのマネジメントコーチング
  - 2) 3大ポイントのスプーン理論の体得
  - 3) 5つのコアスキルの習得
  - 4) 部下の新たな価値を発見する力を高めるには?
  - 5) 視点、視野、視座をマネジメントするためには?
  - 6) 現実を直視、直面する能力の向上
- 第3講 マネジメントにおける4つのカルテットスキル**
- 1) マネジメントの基本概念を学ぶ
  - 2) ティーチングとアドバイジングとフィードバックの違い
  - 3) 問題焦点思考と解決構築志向とは?
  - 4) MINDSET(マインドセット)とGRIT(グリット)を習慣化する
  - 5) 部下の本音と本心を引き出すポイントとは?
  - 6) チームビルディングを学ぶ
- 第4講 寛容な人材になるための1on1面談のポイント**
- 1) シーズン(春夏秋冬)モデルの理解と実践
  - 2) 人間観・人生観・仕事観の確立
  - 3) 自己肯定感と自己受容を高めるポイントとは?
  - 4) ライフサイクルの理解と実践(人間成長の各段階)
  - 5) 職場に共感(ありがとう)があふれる場づくりとは?
  - 6) 質の高いコミュニケーション能力の向上
- 第5講 ファシリテーションとチームコーチング(本音を語り合える会議づくり)**
- 1) ファシリテーション能力の向上
  - 2) チームコーチングの学習と生産性を上げる会議とは?
  - 3) 自己効力感を飛躍的に高める4つのポイントとは?
  - 4) プレゼンテーションスキルの向上
  - 5) 人間主役の経営の本質とは?
  - 6) 経営理念と向き合う人材育成とは?
- 第6講 従業員エンゲージメントを高める極意**
- 1) 気づきの文化と可能思考の高い社風の研究
  - 2) チームコーチングの応用と実践
  - 3) 企業内マネジメントコーチングの応用を学ぶ
  - 4) 対人影響能力を高める方法とは?
  - 5) 1on1エンゲージメントの可能性について
  - 6) 企業内マネジメントコーチは真の指導者である

## 受講生の声



株式会社社鉄  
代表取締役社長  
辻 明良 様  
建築資材販売業(石川県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください  
会社が成長発展するためには、社員さんが自ら考え行動できる人材になることが重要だと考え、外部セミナーへ派遣していました。しかし、社長である自分自身の接し方が変わらなければ何も変わらないと気づき参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください  
効果的なコーチング手法について多くのことを教えていただき、より深く相手を知ることができるようになりました。

その本質は、自分自身を理解し、信頼関係を構築することだと学びました。

会社にどのような変化がありましたか  
教えられたことよりも、自ら気づいたことの方が主体的に行動できることに気づきました。これまでよりも相手の意見を受け止められるようになったと感じています。これからもコーチング能力を高め続け、社員さんの力を引き出すことで、自社をさらに成長発展させていきます。



二村自動車株式会社  
常務執行役員  
二村 修司 様  
自動車販売整備業(広島県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください  
名古屋へ企業訪問した際、コーチングを受講したことで職人の社員としっかり話そうとできるようになったと聞き、自分の足りないところを学ぶためにセミナー受講を決めました。弊社はトップダウンで意思決定し実行することが多い会社です。自社で面談する際、社員のやる気や自主性を始めとした社員力をもっと発揮させたいと思い、幹部と一緒に参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください  
今までの面談は、自分自身の満足のために、社員の成

長に繋がっていなかったことに気づきました。スプーン理論、傾聴、承認、視点のマネジメントなど知識として学ぶこと、実習や実際の面談を通じて体験することで面談の内容と質が変わりました。

会社にどのような変化がありましたか  
これまで、計画や行動をこちらが指示していたのですが、社員の中にある考えを面談を通じて気づいてもらい、今後の計画を社員自ら口にしてもらったとき、明らかに今までとは違い、やる気や取り組み姿勢に自主性を感じられるようになりました。社員がさらに力を発揮できる組織にしていきたいです。