

新企画！！
【全3回シリーズ】

上司基礎力徹底習得講座

会場：伊予銀行本店 南別館2F「セミナールーム」(松山市三番町5丁目10-1)

第1回 管理職としての基礎

2020年4月15日(水)
10:00~17:00

第2回 管理職のための タイムマネジメント

2020年6月24日(水)
10:00~17:00

第3回 メンバーを自立型人財に 育てる導き方

2020年8月5日(水)
10:00~17:00

ねらい

- 管理職に求められる心構えやあり方を理解する
- プレイングマネジャーとしての仕事の進め方を学ぶ
- 自立型部下を育てるための実践的スキルを身につける

対象者 (定員30名)

- 新任管理職・管理職候補の方
- 管理職としての基本を学びたい方

講師：

株式会社セブンフォールド・ブリス

代表取締役 ほんだ たかひろ
本田 賢広 氏



セミナー概要

《事後課題・フォローアップあり》

■第1回(4月15日) 管理職としての基礎 ～管理職としての心構えとあり方を明確にする～

1. 人を動かすリーダーとは
2. メンバーに深く信頼されるあり方とは
3. メンバーが心を開きたくなる信頼関係の築き方
4. メンバーがイキイキ輝く聴き方
5. 論理的で貫通力のある伝え方
6. まとめ

■第2回(6月24日) 管理職のためのタイムマネジメント ～プレイヤーとマネジャーを両立する～

1. 第1回以降の実践について振り返る
2. タイムマネジメントで、プレイヤーとマネジャーを両立する
3. 時間の価値を最大化できる人は、優先順位のつけ方を工夫している
4. 時間内に高い成果を出せる人は、時間の使い方を工夫している
5. 時間内に高い成果を出せる人は、脳の使い方を工夫している
6. プレイングマネジャーとしての効果的な計画を立てる
7. まとめ

■第3回(8月5日) メンバーを自立型人財に育てる導き方 ～自立型人財の育成法を身につける～

1. 第2回以降の実践について振り返る
2. 自立型人財を育てられるリーダーとは
3. 人はなぜ動くのか
4. メンバーのコミュニケーション・タイプに対応する
5. 自発的行動を引き出すコーチングとは
6. メンバー自ら改善したくなる叱り方
7. まとめ

■第1回（4月15日）「管理職としての基礎」 セミナー詳細

1. 人を動かすリーダーとは

- (1)あなたの恩師はどんな人
- (2)上司は新任管理職にどんなことを求めているか
- (3)メンバーは新任管理職に何を求めているか
- (4)あなたはどんな新任管理職でありたいか
- (5)コミュニケーションカこそカギ！
- (6)成功循環モデルで組織を活性化せよ！

2. メンバーに深く信頼されるあり方とは

- (1)表情や行動をよく観察する
- (2)何度でも丁寧に教える
- (3)自分や他人と比べない
- (4)結果だけでなくプロセスも認める
- (5)育成者としてありたい姿を描く
- (6)理念やビジョンを伝え続ける

3. メンバーが心を開きたくなる信頼関係の築き方

- (1)言語メッセージと非言語メッセージ
- (2)人は必ずしも正しい見方、考え方をしない
- (3)人間は感情の生きもの
- (4)「ほめる」と「認める」の違い
- (5)メンバーがやる気になる効果的な認め方

4. メンバーがイキイキ輝く聴き方

- (1)相手を評価せず、存在そのものとして認める
- (2)「I（アイ）メッセージ」で“横から”伝える
- (3)メンバーと深い信頼関係を構築できる5つの傾聴スキル

5. 論理的で貫通力のある伝え方

- (1)なぜ話が伝わりづらいのか
- (2)ピラミッド・ストラクチャーを構成する
- (3)PREP法で、誰にでも分かりやすく伝わる

6. まとめ

- (1)今回の最大の学びは何か
- (2)明日からの実践 ～実践管理表に実践目標を記入する

<事後課題>

- ①第2回（6月24日）までの間、毎週末、上司に実践管理表を提出し、報告する
- ②上司から実践管理表にフィードバックコメントをもらう

■第2回（6月24日）「管理職のためのタイムマネジメント」 セミナー詳細

1. 第1回以降の実践について振り返る

- (1)実践してうまくいったこととその要因
- (2)実践してうまくいかなかったこととその原因
- (3)この学びをどう生かしていくか

2. タイムマネジメントで、プレイヤーとマネジャーを両立する！

- (1)リーダーの2つの仕事
- (2)時代と仕事の変化
- (3)タイムマネジメントとは「時間経営」である

3. 時間の価値を最大化できる人は、優先順位のつけ方を工夫している

- (1)80：20の法則とは
- (2)重要度と緊急度のマトリクスを使いこなす
- (3)どんなに長く重たい案件も着実に前に進める方法
- (4)ガントチャートでメンバーの育成計画を立てる
- (5)アイビー・リーの「25,000ドルのアイデア」
- (6)プライオリティ・リストを活用する

4. 時間内に高い成果を出せる人は、時間の使い方を工夫している

- (1)時間を生み出す
- (2)スキマ時間に「細切れタスク」をこなす
- (3)移動時間を価値ある時間にするアイデア
- (4)重要ではなく緊急な仕事は、最短時間で

- (5)人に任せて、自分にしかできない仕事に集中する
- (6)無理なオファーにはWin-Winとなる交渉をする

5. 時間内に高い成果を出せる人は、脳の使い方を工夫している

- (1)脳の働きをうまく活用する
- (2)脳を快適に働かせる
- (3)モチベーションが低いときでも集中する方法
- (4)できる人のタイムマネジメントはここが違う！

6. プレーイングマネジャーとしての効果的な計画を立てる

- (1)スケジュールリングのステップ
- (2)自分との約束も手帳上でアポを取る
- (3)タイムマネジメントを「企業文化」にまで醸成させるために
- (4)今、このときを生きる

7. まとめ

- (1)今回の最大の学びは何か
- (2)明日からの実践

<事後課題>

- ①第3回（8月5日）までの間、毎週末、重要度と緊急度のマトリクスを上司に提出し、フィードバックコメントをもらう
- ②第3回（8月5日）までの間、毎日の業務後にプライオリティ・リストを作成する

■第3回（8月5日）「メンバーを自立型人材に育てる導き方」 セミナー詳細

1. 第2回以降の実践について振り返る

- (1)実践してうまくいったこととその要因
- (2)実践してうまくいかなかったこととその原因
- (3)この学びをどう生かしていくか

2. 自立型人材を育てられるリーダーとは

- (1)VUCAワールド
～不安定で不確実、複雑で混とんとした時代～
- (2)ピーター・ドラッカーの言葉
- (3)成功要因へのEQの貢献
- (4)“自立型組織”とは

3. 人はなぜ動くのか

- (1)人をコントロールすることはできない
- (2)人はありたい姿に向かって行動を起こす
- (3)メンバーが心から「やりたい！」と思う目標とは
- (4)メンバーの価値観を知るヒント
- (5)自立型部下が育つ3つのステップ

4. メンバーのコミュニケーション・タイプに対応する

- (1)4つのコミュニケーション・タイプ
- (2)相手が喜び、能力を引き出せるコミュニケーション

5. 自発的行動を引き出すコーチングとは

- (1)コーチングが機能するのはなぜか
- (2)コーチングの活用が適切な場面とは
- (3)相手のために具体化する
- (4)目標の「意味」に気づく質問
- (5)最重要ポイントへアプローチする方法
- (6)原因論でコーチングすると、メンバーの思考は停止する
- (7)メンバーの自発的行動を引き出すGROWモデル
- (8)相手がどんどん成長する3つの質問

6. メンバーが自ら改善したくなる叱り方

- (1)「WHY？」の使い方に注意して、人格否定しない！
- (2)相手が受け入れやすい指摘の仕方
- (3)メンバーが素直に受け止めるフィードバック3ステップ

7. まとめ

- (1)人としてのあり方が育てる力に影響する
- (2)ピグマリオン効果とは
- (3)4つの自信を持つ！
- (4)あなたはどんなリーダー、新任管理職になりたいか
- (5)明日からの実践 ～実践管理表に実践目標を記入する

講師略歴

株式会社セブンフォールド・ブリス 代表取締役 本田 賢広 氏

1970年福岡県生まれ。東京大学工学部卒業、グロービス経営大学院MBA。

幼少期は対人恐怖症だったが、克服のため敢えて文系に就職しようと思い、三菱銀行（現 三菱UFJ銀行）に入行。4年目の頃、プルデンシャル生命保険の経営理念に感動し転職。1日14時間、年360日の営業活動と2,000万円以上の自己投資で対人恐怖症を克服。その結果、7年目には個人保険を360件販売し、全国2,500人中2位を獲得した。

2005年、ハートフォード生命保険（現 オリックス生命保険）に入社。人を動機づける力を身につけたいとホールセラー職に挑戦し、全国2位になる。2009年にマスマニユチュアル生命保険（現 ニッセイ・ウェルス生命保険）に転職。プレイングマネージャーとなり、全国最下位だった部下を全国トップに育てた。これまでの経験から「人は誰しも価値があり使命がある」と確信し、その想いを伝えるため、2012年、株式会社セブンフォールド・ブリスを設立。

現在は、経営層へのエグゼクティブコーチング（累計2,500時間超）のほか、金融機関や大企業を中心に企業研修（総登壇1,500回超）を実施しており、企業の歴代最高売上達成（170%等）や、リーダーシップ、人材育成力向上等に貢献している。

受講者からは「論理と感情のバランスが良い」「ビジネス経験や事例が豊富で実践的」「手先の技術でなく原理原則を習得させてくれる」等評価を得ており、リピート率は100%に近い。

受講料

3回シリーズ合計

IRC会員 55,000円 (税込)

会員以外 71,500円 (税込)

※お1人あたり、含昼食代

お申込み方法

- ◆下記の申込書にご記入のうえ、FAX もしくは E-mail にてお申し込みください。Webサイトからもお申し込みいただけます。
- ◆4月14日(火)までに請求書に記載している弊社口座にお振込みください。※領収書は発行致しません。
- ◆受講を取りやめる場合は、4月14日(火)午後3時までに電話でご連絡ください。それ以降のキャンセルの場合、受講料は返金致しかねますのでご了承ください。
- ◆個別受講はできません。必ず全3回受講ください。やむなく欠席する場合は、後日テキストとセミナー内容を収録したDVDを送付いたしますので、セミナー開催日前日までにご連絡ください。
- ◆定員(30名)になり次第、締め切らせていただきます。
- ◆最少催行人数に満たない場合は開催を中止することがございます。
- ◆同業者の方は申込をお断りすることがございます。予めご了承ください。

松山市の助成金制度のご案内

松山市内に事業所を有する中小企業又は中小企業団体は、受講料の一部について補助を受けられる場合がございます。申請は研修日前日までにお済ませください。

詳細につきましては、松山市地域経済課へお問い合わせください。

【TEL : 089-948-6783】

お申込み・問い合わせ先

株式会社いよぎん地域経済研究センター
愛媛県松山市三番町5丁目10-1
(伊予銀行本店南別館4階)

TEL : 089-931-9705

FAX : 089-931-0201

E-mail : seminar@iyoirc.co.jp(担当 : 渡邊、川尻、芳野)



※Webサイトからもお申込みいただけます。URLはこちら→http://www.iyoirc.jp/seminar_info/

受講申込書 (兼受講票)	2020年4月15日(水) 6月24日(水) 8月5日(水)	上司基礎力徹底習得講座		
◆該当する方に○をつけてください。		IRC会員 ・ 会員以外		
会社名			修了証が必要な場合は右枠内に○をつけてください。→	
業種		取引店名	伊予銀行	支店
ご住所	〒			
ご連絡先	TEL :	E-mail		
	FAX :			
申込責任者	氏名 (所属 役職)			
受講者名	氏名	所属	役職	年齢

※受講票は発行していません。本申込書は受講票を兼ねております。

ご記入いただいた個人情報は、セミナーに関する用件に限り利用いたします。それ以外の目的では利用いたしません。