

好評につき 3年連続開催！30名限定！

対面開催

【上司基礎力徹底習得講座】3回シリーズ

開催日 | 2022年5月25日(水)・7月20日(水)・9月27日(火)

管理職に求められる考え方やスキルを徹底的に学んでいただく、管理職の方向けの大人気シリーズです。

さまざまな部下の自律的な行動を促し、チームで最大の成果をあげるために欠かせないマネジメントのノウハウを、3回の講義やグループワークを通じて身につけていただきます。

リーダーに必要な考え方やスキルを徹底して学ぶ、「管理職の必須講座」として例年多くの方に受講いただいております。

ねらい

WEBサイトからも
簡単にお申し込みいただけます

IRC セミナー 検索

講師

株式会社セブンフォールド・ブリス

ほんだ たかひろ

代表取締役 本田 賢広氏



セミナー内容

開催日	テーマ	内容
5/25 (水) 10:00~ 17:00	第1回 管理職としての基礎	<ol style="list-style-type: none"> 人を動かすリーダーとは メンバーに深く信頼されるあり方とは メンバーが心を開きたくする信頼関係の築き方 メンバーがイキイキと輝く聴き方とは 論理的で貫通力のある伝え方とは <p>※事後課題・フォローあり</p>
7/20 (水) 10:00~ 17:00	第2回 管理職のための タイムマネジメント	<ol style="list-style-type: none"> 第1回以降の実践について振り返る 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 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 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 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 プレイングマネジャーとしての効果的な計画を立てる <p>※事後課題・フォローあり</p>
9/27 (火) 10:00~ 17:00	第3回 メンバーを自律型人財に 育てる導き方	<ol style="list-style-type: none"> 第2回以降の実践について振り返る 自律型人財を育てられるリーダーとは 人はなぜ動くのか メンバーのコミュニケーション・タイプに対応する 自発的行動を引き出すコーチングとは メンバー自ら改善したくなる叱り方 まとめ

受講料 | IRC会員 60,500円 (税込)
| 会員以外 77,000円 (税込)

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) TEL 089-931-9705

※3回シリーズ合計 お1人あたり・昼食代込み



(会場地図)

セミナーのお申し込み
・最新情報は

WEBサイト・SNS をご覧ください



1. 人を動かすリーダーとは

- あなたの恩師はどんな人
- 上司は新任管理職にどんなことを求めているか
- メンバーは新任管理職に何を求めているか
- あなたはどんな新任管理職でありたいか
- コミュニケーション力こそカギ!
- 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

- 表情や行動をよく観察する
- 何度でも丁寧に教える
- 自分や他人と比べない
- 結果だけでなくプロセスも認める
- 育成者としてありたい姿を描く
- 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

- 言語メッセージと非言語メッセージ
- 人は必ずしも正しい見方、考え方をしない
- 人間は感情の生きもの
- 「ほめる」と「認める」の違い
- 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

- 相手を評価せず、存在そのものとして認める
- 「I (アイ) メッセージ」で“横から”伝える
- 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

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

6. まとめ

- 今回の最大の学びは何か
- 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 (7月20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

1. 第1回以降の実践について振り返る

- 実践してうまくいったこととその要因
- 実践してうまくいかなかったこととその原因
- 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!

- リーダーの2つの仕事
- 時代と仕事の変化
- 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

- 80:20の法則とは
- 重要度と緊急度のマトリクスを使いこなす
- どんなに長く重たい案件も着実に前に進める方法
- ガントチャートでメンバーの育成計画を立てる
- アイビー・リーの「25,000ドルのアイデア」
- 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

- 時間を生み出す
- スキマ時間に「細切れタスク」をこなす
- 移動時間を価値ある時間にするアイデア
- 重要ではなく緊急な仕事は、最短時間で
- 人に任せて、自分にしかできない仕事に集中する
- 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

- 脳の働きをうまく活用する
- 脳を快適に働かせる
- モチベーションが低いときでも集中する方法
- 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

- スケジュールリングのステップ
- 自分との約束も手帳上でアポを取る
- 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
- 今、このときを生きる

7. まとめ

- 今回の最大の学びは何か
- 明日からの実践

■事後課題

- ①第3回 (9月27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 (9月27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

1. 第2回以降の実践について振り返る

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

2. 自律型人財を育てられるリーダーとは

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

3. 人はなぜ動くのか

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

- 4つのコミュニケーション・タイプ
- 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

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

- 「WHY？」の使い方に注意して、人格否定しない！
- 相手が受け入れやすい指摘の仕方
- 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

- 人としてのあり方が育てる力に影響する
- ピグマリオン効果とは
- 4つの自信を持つ！
- あなたはどんなリーダー、新任管理職になりたいか
- 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

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、人財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。



【講師著書】

『実践! 1on1ミーティング』
日経文庫

お申込方法

- WEBサイトのお申し込みフォームまたはFAXでお申し込みください。
- 5月24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。

WEBサイトから
簡単にお申し込みいただけます！

IRCセミナー 検索

スマートフォンの方はこちらから



留意事項

- 個別受講はできません。必ず全3回ご受講ください。やむなく欠席される場合は、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。
- キャンセルのご連絡は5月24日（火）午後0時（正午）までお願いいたします。この時刻を過ぎてのキャンセルについては、受講料を返金いたしかねますのでご了承ください。
- 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。
- 同業者の方は申し込みをお断りすることがございます。あらかじめご了承ください。

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

会場のご案内



（会場地図）

駐車場側
入り口から
お入りください。

会場 | 松山市三番町5丁目10-1

受講申込書 兼 受講票 ※1社につき3名までのお申込みとさせていただきます。（先着順）

2022年5月25日(水)
7月20日(水)
9月27日(火)開催

【上司基礎力徹底習得講座】3回コース

※該当する方に○を付けてください

IRC会員 ・ 会員以外

貴社名 修了証は必要ですか 必要 ・ 不要

業種 取引店名 伊予銀行 支店

ご住所 〒

連絡先 TEL : E-mail
FAX : 必ずご記入ください

お申込責任者 [お名前] [フリガナ] [所属] [役職]

受講者名	お名前	フリガナ	所属	役職	年齢

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。

お申込み・
問合せ先

株式会社いよぎん地域経済研究センター

[担当 熊田 / 芳野]

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

