

2017年 7/13~14、10/10~11開催！

NTT DATA
Global IT Innovator

PDU
対象
コース

傾聴に頼らない！ 忙しいプロジェクトリーダーのための
シチュエーションルコーチング®

～短時間で確実に育成効果を上げるためのコーチング戦略とは～



部下育成・後輩指導がうまくいかないと悩んでいませんか？

ビジネスで効果を出すためのコーチングを再考し、自分と部下と職務のよりよい関係を築くためのアプローチを学ぶプログラムです。

対象者

若手社員や部下の指導を担う
入社2年目～課長代理相当の社員

期間

2日間

学習形態

集合研修

想定課題

- ☑ 忙しくて、部下（後輩）の話をゆっくり聞く余裕がなく、一方的に指示してしまう
- ☑ 相手に考えさせようとするものの、相手から答えを引き出せず曖昧なまま終わる
- ☑ 自分の得意なやり方で相手と接するため、合う部下と合わない部下がいる

特徴

1. 任せようとする職務や相手の特性に応じて、適切な対応ができる視点を獲得
2. 育成相手だけでなく、周囲への働きかけも視野に入れることで、チームとして成果をあげることにフォーカス

効果・達成目標

- ▶ パフォーマンス（成果）の向上を視野に入れた「達成志向のコーチング」が身につきます

コーチング対象者の職務・特性に応じた適切なアプローチができるようになるための方法を学ぶ

- 一般的なコーチングとの違いとは
- 現状を認識（分析）する
 - ・職務分析
 - ・他者分析
 - ・自己分析
- コーチング戦略を設計する
 - ・対象者への働きかけ
 - ・上方/水平方向への働きかけ
- コーチング戦略を実践する

シチュエーションル
コーチングの流れ



従来のコーチングは「実行」だけに焦点をあてたものが多く、コーチングが画一的・場当たりの・テクニック的になりがちでした。シチュエーションルコーチングは、実行の前に「認識（分析）」と「設計」をしっかりおこなうことが最大のポイントです。

プログラム

	Day1	Day2
AM	<ul style="list-style-type: none"> ■ イントロダクション ■ 職務分析 <ul style="list-style-type: none"> - 職務分析の軸 - 職務のタイプ - 職務特性とコーチングニーズ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーチングの設計 <ul style="list-style-type: none"> - 働きかけのプランニング - ファーストセッションのプランニング
PM	<ul style="list-style-type: none"> ■ 他者分析 <ul style="list-style-type: none"> - 他者分析の軸 - 他者のタイプ - 他者特性とコーチングニーズ ■ 自己分析 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 実践イメージの確認 <ul style="list-style-type: none"> - ロールプレイ - 設計のブラッシュアップ

申し込み ▶ Learning Dreiku
(キーワード「EC3210」で検索)
またはお問合せ先まで

お問合せ先 ▶ 株式会社NTTデータ ユニバーシティ
セールスプロモーション部
〒153-0041 東京都目黒区駒場2-18-2
Tel: 03-5738-3808
Fax: 03-5738-3810(代表)
E-mail: eigyoun@nttdata-univ.co.jp
<http://www.nttdata-univ.co.jp/>

PDU ▶ 14PDU(Leadership)を取得できます
(フル出席が条件となります)

※「シチュエーションルコーチング」はNTTデータユニバーシティの登録商標です。