

頼れる『中堅社員』育成講座 2019 カリキュラム

日 時	内 容	講 師
<p>【第1回】 6月25日(火) 13:30~16:30</p>	<p>『個の力から集団の力へ！チームビルディング力』</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ガイダンスとショートワーク <ul style="list-style-type: none"> ・本当に話を受け取っているのか？ ・学びたいことをアウトプットしよう 2. チームがチームになるプロセス <ul style="list-style-type: none"> ・どこからがチームなのか？ ・最初にしなくてはならないこと 3. チームを強くするための対話力 <ul style="list-style-type: none"> ・メンバーとの対話で大事なことはなにか？ ・対話を実践する 4. 自分のチームにおける課題を分析する <ul style="list-style-type: none"> ・自分のチームにおける課題はなにか？ ・課題を体系的に整理しプレゼンする 5. ケースワークで学びを確認する <ul style="list-style-type: none"> ・あるチームのケース ・どこに問題があり、なにをすべきだったのか？ 6. まとめ 	 <p>(株)Smart Present 代表取締役 新名史典氏</p>
<p>【第2回】 7月8日(月) 13:30~16:30</p>	<p>『意見の対立を解決する交渉力』</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. はじめに～交渉力は力づくの説得ではない！～ <ul style="list-style-type: none"> ・交渉のイメージとは？ ・なぜWin-Winの必要があるのか ・共感と論理のバランス 2. 合意形成を図る！ <ul style="list-style-type: none"> ・演習1「上司への提言」 ・上司の共感を得ることができたか？ 3. 共通する利害を見出す <ul style="list-style-type: none"> ・演習2「家賃交渉ワーク」 ・共通する利害と一致しない利害は何だったか？ 4. 判断基準を共有する <ul style="list-style-type: none"> ・複数の意見からよいものを選び理由を明らかにする ・判断基準を討議する 5. まとめ～奪い合いではなく問題解決へ～ 	 <p>(株)Smart Present 代表取締役 新名史典氏</p>
<p>【第3回】 7月18日(木) 13:30~16:30</p>	<p>『ロジカルシンキングを活用した課題発掘力・解決力』</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 解決すべき問題とは <ul style="list-style-type: none"> ・問題は全て解くべきか ・問題発見できない理由 2. ロジカルシンキングの基本 <ul style="list-style-type: none"> ・2つの思考法のすすめ ・2つの道具を駆使する 3. 課題解決の技術 <ul style="list-style-type: none"> ・問題解決のステップ ・因果関係を見極める ・Howツリーでブレイクダウン 	 <p>中小企業診断士 松田周司氏</p>

※全3回とも個人演習やグループワークを交え学びます。