

平成 28 年 7 月 25 日

一般社団法人宮城県情報サービス産業協会
会員各位

一般社団法人宮城県情報サービス産業協会
人財育成委員会
事務局

<平成 28 年度新規コース>10 月開催

人に教える技術～「自分で考えて動ける人材」を育てる～ 研修開催のご案内

今般、協会主催にて表題研修を開催いたします。

今、企業では「自分で考えて動ける人材」が求められています。そのためにコーチングなどの手法による「気づき」を重視する場面が増えています。

ただし、わからないことだらけの新人や、仕事がうまくこなせていないメンバーには、コーチングとともに、きめ細かく丁寧に教えるティーチングも必要になります。つまり、「気づき」の元となる「知識」は教える必要があります。さらには、学ぶ意欲を高める「教え方」を学ぶことも大切です。

この研修では「自分で考え動ける人材」を育てる「教え方」を様々な角度から学びます。

今回の開催にあたり、本来は 2 日間のカリキュラムから内容を厳選し、「教え方」のスキルアップのための 1 日研修として再編いたしました。是非、この機会にご活用ください。

記

- ◆ 研 修 名： 人に教える技術 ～「自分で考えて動ける人材」を育てる～
- ◆ 日 時： 平成 28 年 10 月 11 日（火） 9：30～17：30 （7 時間）
- ◆ 会 場： NAViS 研修室 アクセス：<http://www.navis.co.jp/about/access.html>
- ◆ 定 員： 20 名
- ◆ 受 講 料： MISA 会員：16,200 円／一般：21,600 円（税・テキスト代込み）
※申込締切後、MISA 事務局より参加費用振込みのご案内を致しますので、
案内に従って指定口座へお振込みください。
- ◆ 申 込 先： Web 申込フォーム、または申込書を E-mail または FAX でお送りください。
MISA 事務局 Web 申込：<http://www.misa.or.jp/?p=7314>
TEL：022-217-3023 FAX：022-217-3055 E-mail：misa@misa.or.jp
- ◆ 申込締切： 9 月 21 日（水）
- ◆ 問合せ先： 研修内容および会場等のお問い合わせは下記までお願い致します。
NAViS（株）仙台ソフトウェアセンター）及川 公司（MISA 人財育成委員会）
E-mail：seminar@navis.co.jp TEL：022-298-3709

※研修内容の詳細については、別紙資料をご参照ください。

以上

MISA（一般社団法人宮城県情報サービス産業協会）

人に教える技術 ～「自分で考えて動ける人材」を育てる～

日時：平成28年10月11日(火) 9:30～17:30

今、企業では「自分で考えて動ける人材」が求められています。そのためにコーチングなどの手法による「気づき」を重視する場面が増えています。

しかし、わからないことだらけの新人や、仕事がかまくこなせていないメンバーには、コーチングとともに、きめ細かく丁寧に教えるティーチングも必要になります。つまり、「気づき」の元となる「知識」は教える必要があります。さらには、学ぶ意欲を高める「教え方」を学ぶことも大切です。

この研修では「自分で考え動ける人材」を育てる「教え方」を様々な角度から学びます。

日 程	平成28年10月11日(火) 9:30～17:30
対 象	<ul style="list-style-type: none"> ・「自分で考えて動ける人材」の育成を必要とする方。 ・OJTでメンバーの指導をおこなう必要のあるリーダーおよびその候補者。 ・初めて後輩・部下をもった方。 など （業種・職種・MISA会員／非会員は問いません）
前提知識	・特になし
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・「自分で考えて動ける人材」を育てるための「教え方」を身につける。 ・メンバーのやる気を引き出す「教え方」を身につける。 ・「教え方」を身に付けることで自身のモチベーションを高め、積極的に部下・後輩指導ができるようになる。
カリキュラム (午前)	<p>◎イントロダクション 「教える」ために学ぶこと</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 「知識を教える技術」を考える <ol style="list-style-type: none"> 1) 「教え方」についての誤解 2) 教え上手な「指示」の出し方 3) 基本的な学習モデルについて 2. 上手な「知識」の教え方ノウハウ 3. まずは「ちゃんとやりなさい」から抜け出す <ol style="list-style-type: none"> 1) 一方的に話しては相手は納得できない －【演習】相手の価値観を知るための聴き方 2) なぜ、何を学ぶのかが曖昧では動けない 3) 尊重の気持ちなしでは相手に届かない

<p>カリキュラム (午後)</p>	<p>4. 「意欲」とは何か?～モチベーションについて考える</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) モチベーションとは何か ーモチベーションアップの3つのポイント 2) モチベーションに関する理論 3) メンバーのモチベーションを上げるには <p>5. 意欲を引き出す教え方とは</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 学ぶ場を楽しいと感じる雰囲気づくり ー意欲を引き出すほめ方と叱り方 ー【演習】あなたならどのようなことを意識して叱りますか? 2) 教える人の心構えと意識 3) 目標の達成をサポートする <p>6. メンバーの「行動」を変化させる教え方</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 「教える」ことで「行動」を変化させる 2) 「行動」を変化させる教え方 <p>◎まとめ</p> <p>※上記に記載の【演習】のほか、各章の終わりに、章の内容から感じたこと・今後留意する点などをまとめる個人ワーク、グループ内での共有を行います。 ※カリキュラムは、受講者の状況等を踏まえて改編する場合がございます。</p>
------------------------	--

◆ 講師プロフィール

宿澤 直正 (しゅくざわ なおまさ)

セイ・コンサルティング・グループ株式会社

<http://www.saycon.co.jp/>

中小企業診断士、上級システムアドミニストレータ、
産業カウンセラー。

SE としてシステム提案・構築を経験後、現在は中小企業向け
に IT を活用した経営革新、創業支援、人材育成支援、および
研修・セミナー講師を中心に活動中。

得意分野は、情報化戦略立案、「見える化」による組織の活性化、
インターネットを活用した販売促進、クラウド、モバイル
デバイス、ソーシャルメディア関連など。



「人に教える技術 ～「自分で考えて動ける人材」を育てる～」申込書

開催日:平成 28 年 10 月 11 日(火)

会 社 名 _____

住 所 〒 _____

申込窓口担当者 _____

担当者所属・役職 _____

Tel. _____

E-mail. _____

参加者欄

氏 名	所属	役職	経験年数	部下・後輩等の人数

(特記事項、要望、部下指導において困っていることなど)

<注意事項>

- ・ 研修運営において参考にしますので、差支えなければ参加者の「部下・後輩等の人数」、「部下指導において困っていること」のご記入にご協力をお願い致します。
- ・ 経験年数は、社会人経験年数のおおよそを記入してください。
- ・ 部下・後輩等の人数は、実際に指導・管理する人数を記入してください。
- ・ 請求書送付の宛先・住所が申込担当者と異なる場合は特記事項・要望欄にてお知らせください。

申込書記載の個人情報は MISA 個人情報保護規定に基づき運用いたします。本研修受講以外の目的に使用することはありません。