

フォロワーシップ開発セミナー

開催日 2025年 8月 7日(木)～ 8日(金)
2月17日(火)～18日(水)

会場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

対象

- ・若手・中堅社員で、リーダーを支える役割を担う方
- ・これから管理職・リーダーを目指し、フォロワーシップを実践したい方
- ・上司やチームとの関係構築・サポートスキルを高めたい方

セミナーのねらい

現在のような厳しいビジネス環境下で組織が競争を勝ち抜いていくためには、管理者やリーダーによる“リーダーシップ”にだけ依存するのではなく、次期管理者や次期リーダー、部下による、現場での自律的で主体的な支援や貢献という“フォロワーシップ”が強く求められています。

組織においては“リーダーシップ”が強調されがちですが、チームが効果的に機能していくにはそれだけでは足りず、その他の構成メンバーによる“フォロワーシップ”が重要であり、両者が相互作用を働かせることによって組織は成果を出し続けることが出来ます。

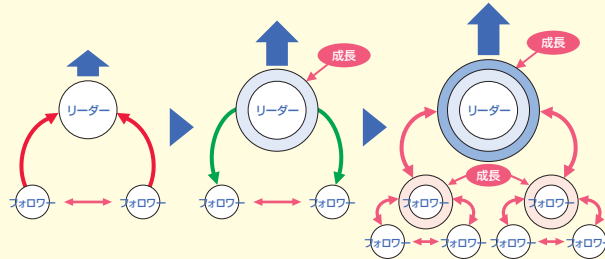
本セミナーでは、次期管理者・次期リーダー、組織の構成メンバーが自分に求められている役割を理解し、自ら**上司を支え、周囲に対して主体的に働きかけ、組織の成果に貢献する**“フォロワーシップ”について学び、身に付けることを目的にしています。

セミナーで学べること

1. 自分自身の役割・立場を理解し、組織の活性化につながる“フォロワーシップ”とは何かを学ぶ。
2. フォロワーの5つのスタイルを学び、自分のスタイルを自覚し、課題を認識する。
3. 問いを立てたり、周囲を巻き込むことの重要性、ならびに論理的に自分の考えを主張し、相手に理解してもらうための考え方やコミュニケーションスキルを学ぶ。

フォロワーシップとは

「フォロワー(部下)がリーダー(上司)と相互に良い影響を与え合い、自らが自主性を発揮しながら周囲に新しい視点で問いかけ、多様な考えを引き出し、組織の目的・目標達成に向けて行動していくこと」



フォロワーがリーダーに力を与え、リーダーがフォロワーに力を与え合うことによってチームが成長していく。

Copyright BRIGHT Inc. All rights reserved.

プログラム

9:30～17:00 <昼食時間 12:30～13:30>

時間	1 日 目
9:30	1 イン트로ダクション 2 組織のミッション・ビジョン ・部下の上司への期待と不満 ・上司の部下への期待と不満 ・上司と部下間のギャップは何か? 演 習 3 フォロワーシップとは ・定義 ・イノベーター理論 ・フォロワーがリーダーを作る ・フォロワーの5つのスタイル グループ討議 4 求められるフォロワーシップとは ・自分のミッション・ビジョンは何か? ・自分のミッションと組織 ・企業とのミッションとの共通点 ・求められるフォロワーのスタイル 5 問いを立てる・周囲を巻き込む ・問いを立てる力とは ・答えるべき問いとは グループ討議 6 勇敢なフォロワーシップとは ・上司はどんな部下を望んでいるか ・部下は上司に対してどのような行動をとるべきか グループ討議
17:30	

2 日 目
7 フォロワーシップの発揮体験 ・フォロワーに求められる行動 ・自ら主体性を発揮して、周囲に働きかける 演 習 8 勇敢なフォロワーのための コミュニケーションスキル ・自分の意見を主張するスキル (IPREP、アサーティブネス) グループ討議 9 総合演習(ケーススタディ) ・価値観の違う相手と新しい価値を生み出す実習 グループ討議 10 行動変革に向けてのアクションプラン ・明日からのアクションプラン作り グループワーク 11 まとめ

※プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

- ◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
- ◆ 「参加者の声」は裏面をご参照ください。

フォローシップ開発セミナー

講師紹介(敬称略)

乾 宗弘
(イヌイ ムネヒロ)

株式会社ブライト
代表取締役

Thunderbird School of Global Management にてMBA取得。大手都市銀行に入行。資本市场部、支店で営業に従事の後、IT系ベンチャー企業に入社。財務計画立案、株式公開準備業務を担当する。1998年有限会社ワールド・リンケイジを設立、2002年に株式会社ワールド・リンケイジに変更。ABC(Activity Based Costing:活動基準原価)を利用した業務改善(BPR:Business Process Reengineering)と組織開発を専門に経営コンサルティングを展開。2006年株式会社ブライトを設立し、代表取締役役に就任。経営コンサルティングと現場のスキル開発を融合させた組織改革コンサルティングを展開。

【専門分野】 業務改革コンサルティング、リーダーシップ
部下育成コーチング、事業企画立案、
財務戦略、業務改革・BPRコンサルティング

参加者の声

- ・上司と後輩の間にいる立場として、どのように役割を果たしていけば良いのか、それぞれに対する向き合い方を学ぶことができました。
- ・コミュニケーションに課題を感じていましたが、IPREPやアサーティブネスなど具体的なコミュニケーションスキルを学ぶことができたので早速実践していきます。
- ・様々な業種の参加者の方たちとのグループ演習を通じて学べる事がないので非常に充実した時間になりました。

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 100168** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。

TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	108,900円/1名
上 記 会 員 外	121,000円/1名

- ※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
- ※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)
- ※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
- ※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください。

プログラム内容に関するお問い合わせ先(企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

申込に関するお問い合わせ先(参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail : seminar@jma.or.jp FAX : 03(3434)5505

会場案内 会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

参加定員 24名 ※最少催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止にさせていただきます。

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加すること、かつ手数料をお支払いいただくことを条件に1回のみ可能といたします。

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限りです。

(注) 変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育・マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校向け、個別課題解決支援も行っています。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は
<https://www.jma.or.jp/membership/>

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に
合わせた
プログラム内容

2 実践力のつく
演習

3 研修結果を
継続させる仕組み

4 多様な業界、
業種と交流