

調達・購買マネジャー向け 部下育成力セミナー

～ 部下の才能を引き出し、自立型人材を育成する ～

開催日時 **2024年 7月 3日(水)** **オンライン**
2024年12月11日(水) **オンライン** 各回とも 10:00～17:00

対 象

- ・調達・購買部門の新任マネジャーの方
- ・一年以内に就任予定の調達・購買マネジャー候補の方
- ・部下の育成を任されている調達・購買マネジャーの方
- ・調達・購買部門の教育プログラムづくりを担当されている方

講 師 **佐藤 公和 氏**
応援のチカラ 代表 プロコーチ

参加料(税込) 法人会員：52,800円/1名 ※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
会 員 外：64,900円/1名 ※法人会員ご入会の有無につきましては以下URLにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
※お申し込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえお申し込みください。

本セミナーのねらい

調達・購買マネジャーに求められる重要な役割の一つとして、部下の育成は欠かせません。
ところが、「日常業務をベースにしたOJT」で人材育成を行っているものの、思ったように機能せず、うまく才能を引き出せないことをよく耳にします。一方で、部下とどう接していいかわからなくて困っている方も多いのではないのでしょうか？
本セミナーでは、調達・購買マネジャーが、部下を育成するために必要な要素を講義と演習を通して学びます。

本セミナーのポイント

- ・新任の調達マネジャーが、部下を育成する方法を体系的に学びます。
- ・部下のモチベーションをアップさせる方法を習得します。
- ・部下のタイプに合わせた接し方について解説します。
- ・調達部門の教育プログラムづくりを担当されている方の支援ができます。
- ・部下の育成に役立つコーチングスキルの活用方法を解説します。

■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

1 調達・購買部門ならではの 仕事環境を理解する

- (1) 調達・購買部門で自立型人材を育てにくい理由とは？
- (2) 間接部門特有の“受け身的な仕事感覚”が主体性を奪っていく
- (3) 調達業務に必要な社内規定や法的知識等を教えるだけでは不十分
- (4) 自立型人材を育てるために欠かせない“部下育成力”とは？

2 調達・購買マネジャーの力量が問われる 目標管理

- (1) 人材育成で最も重要なこと、それが「目標設定」
 - (2) 部下のタイプに合わせて「行動計画づくり」を指導する
 - (3) 持続的な行動習慣を身につける
- 演習** 「目標管理シート」作成

3 コーチングスキルを身につけて、 部下の才能を引き出す

- (1) 才能を引き出すとは、部下の“変化”に気づくこと
- (2) 部下との対話にコーチングスキルを活用する
- (3) 部下に“チャンスを与えられる”と、才能を引き出せる理由とは？

4 部下のモチベーションは、 “応援しようという気持ち”から生まれる

- (1) 「部下を応援する」とは、部下の成長を喜べるようになること
 - (2) 部下をその気にさせる「声のかけ方」
 - (3) 進んで周りの人を応援したいと思っている部下こそ大切にする
- ケーススタディ** 「部下のタイプに合わせた接し方」

5 何をどこまで任せるのかを見極める

- (1) 「見極める」とは、部下の“いつもと違う様子”を察知すること
- (2) 「失敗から学び成長する部下」と「同じ失敗を繰り返す部下」との違いは？
- (3) リスク回避に役立つ「部下の行動パターン分析法」

6 部下に業務を任せて育成する

- (1) **演習** 「部下育成計画準備シート」作成
- (2) **グループ討議** 「部下育成の課題と対策について」

7 調達・購買部門が目指す“あるべき姿”を 部下と共有する

- (1) 部下の成果が会社はどう影響しているかを伝えられるマネジャーになる
- (2) 部下の「こうしたい」という秘める想いに耳を傾けてみる
- (3) “次世代のリーダー”に託すことをイメージし、自らの役割を再認識する

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

