

リーダーシップ向上研修

～ 人／組織のコントロール精度を上げる ～

開催日時 **2024年12月17日(火)** **名古屋会場** 会 場 **名古屋** AP名古屋
(名古屋市中村区名駅4-10-25 名駅IMAビル)
10:00～17:00

対 象 ・リーダーシップを磨きたいリーダー・管理職の方
・メンバーとのコミュニケーションをよりよくしたい
リーダー・管理職の方
・メンバーの力を引き出し、チーム力を上げたい方
定 員 **名古屋会場** 20名
(参加人数が最小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。)

講 師 **長友 隆司 氏**
株式会社Kairos 代表取締役社長
参加料(税込) 法人会員：55,000円/1名
会 員 外：66,000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

すべてのマネジャー層に求められる「4つの期待役割」と「2つの機能」は、経営環境がどのように変わろうとも、おさえておかななくてはならない原理原則です。最終的に仕事をするのは「人・組織」です。すべてのマネジャーには「人・組織」を動かす術(すべ)としてのコミュニケーションスキルが必要とされます。今回、統括管理を円滑にすすめるためのコミュニケーションのあり方やご自分の価値観の確認(キャリアアンカーによるセルフチェック)・説得トレーニングケーススタディによるグループワークとディスカッションを通じ、実践的なリーダーシップの向上を図ります。

■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

1 改めてマネジャーとは

～ 職場のエンジン ～

2 リーダーシップの進化と変化

～ マネジメントのスタイルは変わり続ける ～
組織も人と同じように「老化」する

3 改めてコミュニケーションについて

～ 交渉もコミュニケーションの一部、
全体を見渡す ～

大前提 コミュニケーション問題の特長を理解する

4 説得・交渉とは何か

～ 部下や職場のコミュニケーションも
説得・交渉の一種 ～
「説得・交渉」のちがいを

5 「説得」は納得 説得トレーニング

～ こちらの意思を相手に受け取ってもらう ～
説得とは、相手をその気にさせること

6 交渉を理解する

～ 相互の要求を満たすコミュニケーション ～
「交渉」は相互の合理性が前提

7 交渉を成功させる

～ 相互の利害を一致させる ～
「交渉」に臨む上での見えない「当たり前」

8 交渉上のテクニック

～ きれいごとだけではない ～
とにかく「Yes」から始める

9 まとめ

～ 価値実現の担い手として ～

※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。

https://school.jma.or.jp/products/detail.php?product_id=152536

