

# 先輩社員の ティーチング&コーチング研修



先輩として、「若手社員」にどう接すればいいのか？

先輩社員の重要な役割は、若手に「仕事を教えること」です。今や「背中を見て学ぶ」「見て盗む」という時代ではありません。この研修では、教え方の基本を学び、「ティーチング（教える）」、「コーチング（伸ばす）」ことを習得します。

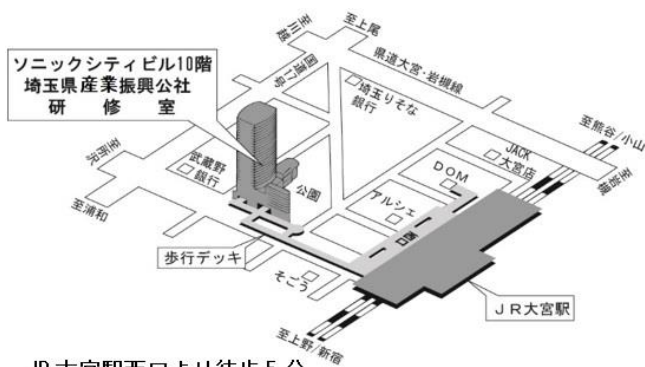
## 【開催日時】 <1日間>

令和3年9月10日(金)

9:30~16:30 (昼休憩1時間)

※受付開始は9:00~

## 【研修会場】



JR大宮駅西口より徒歩5分  
※駐車場は有料ですので電車をご利用ください。  
(20分200円・最大料金24時間1,800円)

さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル10階  
埼玉県産業振興公社 研修室

【定員】 24名 ※1テーブル1名での着席

【受講料】 会 員：7,800円(消費税込)

一 般：9,900円(消費税込)

【主催】 (公財)埼玉県産業振興公社 研修・情報G

TEL048-647-4087 E-mail: kensyu@saitama-j.or.jp

## 【内容】

### 1. 後輩指導の心構え

- (1)若手社員の特征と育成のポイント
- (2)後輩指導の基本
- (3)ティーチングとコーチング

### 2. ティーチング（教える）

- (1)トレーナーの心構え
- (2)分かりやすい教え方
- (3)知識を習得する方法
- (4)フィードバック

### 3. コーチング（伸ばす）

- (1)コーチングの仕組み
- (2)「聞く」「訊く」「聴く」ーアクティブリスニング
- (3)質問の技術
- (4)ゴールとストーリー

### 4. まとめ

※カリキュラムは変更となる場合があります。

## 【講師】

株式会社キャラウィット

代表取締役 上岡 実弥子氏 (中小企業診断士)

長野県生まれ。企業において、販売企画やマーケティングに携わり、1999年に独立。小売店や商店街、百貨店、SC など幅広いクライアントに対し、コンサルティングを展開。

女性の視点を活かした支援は「楽しくわかりやすい」と好評で、セミナー講演の実績も多数ある。

①ホームページからのお申込み (<https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/21kbn/>)

②FAX (048-645-3286) でのお申込み

先輩ティーチングコーチング(21KBN)



|               |          |       |       |
|---------------|----------|-------|-------|
| 企業名           | 事務担当者:   |       |       |
|               | メールアドレス: |       |       |
| 住所〒           | TEL      |       |       |
|               | FAX      |       |       |
| フリガナ<br>受講者氏名 | 所属部署・役職  | 年齢    | 勤続年数  |
| -----         | -----    | ----- | ----- |

### 個人情報の利用目的のご案内

当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。

・研修やイベントなどに関する情報のご案内 (送付を含みます)

・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成

・各種相談やお問い合わせに関する対応など

※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。

・公社が実施する各種調査の公表

もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。

※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します