

経営者の想いを引き出す「パートナー型コンサルティング」を目指します！

「ビジネスコーチングを活用した経営戦略の実践」のご案内

「ビジネスコーチング」＋「A3コンサルティング・シート」の活用で、社長をやる気にさせ、成果を上げ、支援機関からも評価される、コンサルティング手法を学びます！！

<本研修の特徴>

- ◆ビジネスコーチングによる経営者との円滑で効果的なコミュニケーション
- ◆社長の想いを軸にした、新しいコンサルティングプロセスの実践
- ◆コンサルティング現場で役立つ「A3コンサルティング・シート」の活用

昨今、中小企業診断士への期待が高まりつつあります。

ただし、個々の診断士でみると、専門家派遣などの現場では、

以下のように苦慮する場面が多いのではないのでしょうか？

- ▲社長へ一生懸命話しているが、なかなか伝わらないし、信頼関係が築けない
- ▲相当な労力をかけて最適な解決策の提案をしても、社長は納得しない、行動しない
- ▲専門家派遣を実施するが、1回で終わってしまうことが多く、リピート依頼が少ない
- ▲訪問前後の分析や資料作りにはかなりの時間をかけているのに成果が出ない

それが、次のようになったらどうでしょうか？

- ◎訪問するたびに、社長のやる気が増して、会話が弾み、信頼度の向上が実感できる
- ◎提案をしていないのに、社長から感謝され、次回のコンサルティングを望まれる
- ◎専門家派遣の回数を自在に対応でき、支援機関から評価され、リピート依頼が続く
- ◎事前準備はあまり必要ないし、宿題は社長がするので、診断士の労力は少ない

上記は、診断士としてやりがいを持って、社長から感謝され、支援機関から評価される、三方よしの状況にあると言えます。

この違いのポイントは、「**経営者とのコミュニケーション・スキル**」にあると思われます。

このスキルは、診断士にとって非常に大事なのに、あまり注目されていなかった分野なのです。

診断士は問題解決のプロフェッショナルと言われますが、いくら最適な解決策を発見し提案しても、社長が納得し、やる気になり、自ら行動を起こさなければ、成果を上げることはできません。

本講座では、**ビジネスコーチング**を活用して、信頼関係を築き、社長の想いを軸にして、社長が自ら考え行動するよう支援する新しいコンサルティング手法を学ぶことができます。

加えて、現場で使える「**A3コンサルティング・シート**」を活用して、具体的に成果を出すことができる実践力を養います。

企業内診断士の方やコーチング未経験の方でも大丈夫です。

【昨年度受講者の声】

- ・ 診断士像や今後1年、5年後に向けて何をしようかと考えるきっかけになりました。
- ・ パートナー型コンサルティングの考え方を学べ、新たな価値観が自分に確立できました。
- ・ 経営者の想いを引き出す質問が体系化できました。
- ・ 経営を見える化できるツールをたくさん頂けて良かった。
- ・ スキル以外に、信頼関係、コーチングマインドが大切であることがよく理解できました。
- ・ コーチングの実際を体験できて良かった。
- ・ 毎回充実した内容で来るのが楽しみでした。

等

【講座概要】

全6回を実施。各回とも14:00~17:00を予定。

第1回 6/11 (日)	第1部 第2部	ビジネスコーチングの基礎 ➤ コーチングの考え方、基本スキル コーチングスキルと「A3コンサルティング・シート」を活用した コンサルティング手法 ➤ 概要説明、信頼関係構築の環境を整える ➤ 活用方法及び効果の説明・ワークショップ
第2回 7/9 (日)	第1部 第2部	ビジネスコーチングの基礎 ➤ パーソナルファウンデーションを整える コーチングスキルと「A3コンサルティング・シート」を活用した コンサルティング手法 ➤ 社長の想い・経営理念・ありたい姿を引き出す
第3回 8/27 (日)	第1部 第2部	ビジネスコーチングの基礎 ➤ 質問力「社長の真のお困りごとを掴むには?」「視点を変える」 コーチングスキルと「A3コンサルティング・シート」を活用した コンサルティング手法 ➤ 現状分析・ビジョンの形成・SWOT分析
第4回 9/10 (日)	第1部 第2部	ビジネスコーチングの応用 ➤ 真の聞く力、フィードバック力 コーチングスキルと「A3コンサルティング・シート」を活用した コンサルティング手法 ➤ ドメイン・経営戦略・経営目標の設定
第5回 10/8 (日)	第1部 第2部	ビジネスコーチングの応用 ➤ チーム力を高めるシステムコーチング コーチングスキルと「A3コンサルティング・シート」を活用した コンサルティング手法 ➤ 将来の経営資源・アクションプラン・フォローアップ
第6回 11/12 (日)	第1部 第2部	ビジネスコーチングの応用 ➤ エグゼクティブ・コーチングのフレームワーク(まとめ) 成果発表 ➤ 講評・討議・フィードバック 質疑応答、まとめ

【日 時】 6月11日(日)、7月9日(日)、8月27日(日)、9月10日(日)
10月8日(日)、11月12日(日)

第2日曜日(8月のみ第4日曜日)全6回 各14時~17時

【会 場】 埼玉県中小企業診断協会 会議室

【講 師】 会員 五十嵐 久

(株)コーチビジネス研究所 代表取締役

一般社団法人東京コーチング協会前会長

GCS・JMCA プロフェッショナルコーチ、淑徳大学 講師

会員 神吉 耕二

埼玉県中小企業診断協会 理事

【受 講 料】 埼玉県中小企業診断協会会員 64,800円(税込)
県協会会員外 97,200円(税込)
再履修の方 32,400円(税込)

【募 集 人 員】 最大20名(最少開催人数 6名)

※企業内診断士の方やコーチング未経験の方でもご参加頂けます

【受講者特典】

- 社長とのコミュニケーションを活性化できる「経営者のための気づきノート」進呈
- コンサルティングで使用できる「A3コンサルティング・シート」進呈
- 個人コーチング体験利用券(30分×1セッション)
- 五十嵐久著「コーチング・ビジネスのすすめ」を進呈

【お申し込み先】

お問合せやお申込みは、以下の五十嵐久までお願いします。

五十嵐 久 電話： 090-4706-9897

e-mail： info@coaching-labo.co.jp

メールの場合、以下の部分をコピーしてお送りください。

=====受講申し込みフォーム=====

「ビジネスコーチングを活用した経営戦略の実践」に申込み致します。

氏名(フリガナ)：

連絡先 e-mail：

Tel.：

=====