

中堅・管理者向け

1. 管理者教育

貸出番号	タイトル	内容	時間(分)
BB001	部下を伸ばすコーチング	<p><第1巻>信じて、認めて、任せてみる 「コーチング」とは何か/コーチングの心構え/コーチングの5つのポイント</p> <p><第2巻>部下の問題解決を援助する ケアレスミスが多い部下/苦手な部下との付き合い方/難しい 評価面談/部下の問題解決を援助する</p> <p><第3巻>自ら伸びる部下に育てる プレイヤーからマネージャーへ/自主性を引き出す工夫/エースを育てる</p>	90
BB002	目標管理のためのコーチング	<p><第1巻>達成意欲を高める目標設定 目標管理とは何か/コーチングとは何か/目標設定におけるGROWモデル/コーチングのスキル</p> <p><第2巻>目標達成のための中間フォロー 中間フォローにおけるGROWモデル/部下の開発レベルに着目する/部下の行動傾向&対人関係スタイルに着目する</p> <p><第3巻>評価面談とビジョン・コーチング 評価面談におけるコーチング/ビジョン・コーチングの進め方/部下をブレイク・スルーへと導く/部下に挑戦し、要求する</p>	120
BB003	コーチング・スキル実践講座 傾聴・承認・質問	<p>コーチングで特によく使われる<傾聴・承認・質問>のスキルを練習するための教材です。</p> <p>【傾聴のスキル】 傾聴の基本(解説)/受容と共感の姿勢/キーワードの繰り返しと要約・確認/ケーススタディ こんな時どうする？</p> <p>【承認のスキル】 承認の基本(解説)/存在承認/結果承認/事実承認/承認の伝え方/ケーススタディ こんな時どうする？</p> <p>【質問のスキル】 質問の基本(解説)/拡大質問と限定質問/肯定質問と否定質問/未来質問と過去質問/質問の順序/ケーススタディ こんな時どうする？</p>	106
BB006	できる社員の仕事術 事例でわかる「問題解決力」の高め方	<p><第1巻>問題解決の考え方と基本スキル 問題発生/問題をはっきりさせる/問題の原因をみつける/最良の解決策を決めて実行する</p> <p><第2巻>問題解決ケーススタディ 問題を「回復問題」と「向上問題」に分け、問題解決の進め方をさらに実践的に学んでいきます。</p>	48
BB007	先輩・上司のための 「成果を生み出す新入社員」の育て方 ①新人の可能性を引き出す	新人はあなたを見て育つ/新人指導の「ああ、カン違い!」/自立型社員を育てる	25
BB008	先輩・上司のための 「成果を生み出す新入社員」の育て方 ②新人の問題解決を支援する	コミュニケーションを深める/目標達成、問題解決を支援する	25

BB010	<p>コーチングに学ぶ 人を育てる「ほめ方・叱り方」</p>	<p><第1巻> ほめること、叱ることの意義 「ほめる」は、「よいところを見て、心に留め、伝える」こと/「叱る」は、「叱るべきビジョンを、勇気をもって伝える」こと 「ほめる」と「叱る」はアクセルとブレーキの役割で、どちらも大切 他 <第2巻> ほめ方・叱り方の基本 ①ほめ活かし、ほめ育ての5か条 ②効果的な叱り方の5か条 <第3巻> ケーススタディ ①営業成績のあがらない部下を叱る ②製造計画の連絡ミス を叱る③先輩女性が後輩女性を叱る ④年上の部下を叱る⑤ ミスの多い部下への対応 他 <EXTRA ほめ言葉のフレーズ> 知っていると便利なほめ言葉を「称賛してほめる」「感想をのべ ほめる」「事実をほめる」の3パターンに分けて解説します。 15フレーズ収録</p>	60
BB011	<p>OJT事例集 部下育成実践のポイント</p>	<p><第1巻> 日常の勤務態度に問題がある 協調性に欠け、自分勝手である/遅刻や欠勤を繰り返す/報 告・連絡・相談ができない/報告・連絡・相談をしない /与えられた仕事しかやらない 他 <第2巻> 部下本人の個人的な資質に問題がある すぐに人に頼る/注意するとふてくされる/仕事のやり方に固 執する/決定事項や助言を無視する/自信過剰である/提案書 が出てこない 他 <第3巻> 周囲の人の仕事に支障を及ぼしている 顧客からの評判が悪い/安請合いをしてトラブルに/仕事を抱 えこむ管理者/仕事をするのが遅い手抜きをする 他</p>	100
BB012	<p>新・管理者の使命と役割 ①管理者は改善・改革の推進者 であれ！</p>	<p>管理者としての使命と役割をしっかりと認識し、高い問題意識 を持って日々の仕事に取り組んでもらうことに気づいてもらい ます。</p>	25
BB013	<p>新・管理者の使命と役割 ②管理者よ、経営マインドを養 え！</p>	<p>仕事の状況や問題を見て「経営の問題」としてとらえることので きる意識と力を高めることの重要性を強く認識し、その考え方 とコツの身につけ方を解説します。</p>	25
BB014	<p>新・管理者の使命と役割 ③自律的活動ができる管理者に なれ！</p>	<p>後輩への業務の委譲がうまくできない中堅の部下への指導の あり方を事例にして、管理者としての自律的活動をどのように 進めるべきかを教えていきます。</p>	25
BB015	<p>トレーナーズ・トレーニング講座</p>	<p>トレーニングの設計から集合教育、職場でのOJTの進め方を 解説するトレーナーズ・トレーニング講座。 <第1巻> 研修デザイン入門 人材育成は誰の仕事？/人材開発部門の役割/仕事を通じた 学習とは/ワークプレイスラーニングという考え方/インストラク ショナルデザインのプロセス 他 <第2巻> 研修・勉強会の実践テクニック トレーナーの鉄則 /レクシンプランを立てる/トレーナーの役割 を知る/トレーナーに求められる態度/「ごまあえ」の原則を守る /受講者を見て話す 他 <第3巻> 職場を強くするOJTの実践テクニック OJTの位置付け/OJTの7ステップ/ソーシャルスタイル/“ GROW”で進めるコーチング -OJTの実際- /研修の組み立て 方 他</p>	各 約30

BB016	「二宮靖志の管理職を鍛える戦略実行1000本ノック」	<p><PART1> 「二宮靖志の管理職を鍛える戦略実行1000本ノック」総論</p> <p><PART2> 我が社の業績を見える化する/業績の上げ方を考える/ミッション組織図をつくる/人材成長の原動力/部下の成長課題/人材育成会議/賞与で業績向上を実感する/給与で成長を実感する/マネジメントの4方向/部門間連携課題の解決/PDCAを徹底する/人事制度は会社の見えない看板</p>	PART1 約27 PART2 約145
BB017	部下指導のコツ ①指導の心得	人を育てる基本は、身近な上司が日々行う指導です。様々なタイプの部下をどう導き、能力を引き出していか、注意点やコツを解説しました。	30
BB018	部下指導のコツ ②指導のステップ		30
BB019	部下指導のコツ ③ほめ方・叱り方		30
II061	マネジメント実践ケースドラマ <第一集>①進まない意識改革 ～チーム作りと職場の活性化～	リーダーあるいはマネージャーの役割とは何でしょうか。あるマネージャーを主人公としたケースドラマを元に、期待される成果を上げるために、あなたならどうするか、課題解決のために必要なスキルとは何かを考え、自己の能力開発に生かします。	46
II062	マネジメント実践ケースドラマ <第一集>②使命とリスク～基軸をもって困難に立ち向かう～		43
II063	マネジメント実践ケースドラマ <第一集>③不足するスキル～若手メンバーの早期戦力化～		44

2. プレゼンテーション

BB009	競合他社に差をつける 必勝のプレゼンテーション	<p><第1巻>基本心得 必勝のための3つのスキル プレゼンの今日的意義/プレゼンのうまい人、へたな人/プレゼンスを高める(全人格、存在感、使命感、エネルギー) /シナリオ・スキルを磨く 他</p> <p><第2巻>事前準備 説得力のあるコンセプト&ロジック 提案シナリオは4W1Hの原則で/すべては仮説検証と情報収集から/ロジカル・シンキング(論理的思考法)で説得力を高める シナリオづくりに便利な手法(ツリー、マトリクス)</p> <p><第3巻>本番当日 聞き手の心をつかむテクニック 成功のための7箇条(プレゼンテーションの心理学)/姿勢・視線・表情/プレゼンを事実上のキックオフミーティングに/パワーポイントの活用</p>	90
BB020	成功するプレゼンテーション ①目的とポイント	ビジネスチャンスを活かすには、説得力があり、インパクトのあるプレゼンテーションが欠かせません。準備、作り方、進め方、困ったときの対処方法まで、わかりやすく解説しました。	30
BB021	成功するプレゼンテーション ②プレゼンシートの作成		30
BB022	成功するプレゼンテーション ③準備段階のポイント		30

BB023	成功するプレゼンテーション ④人を動かすプレゼンテーション	30
-------	----------------------------------	----