

【管理職向け】OJT指導力強化研修

■ねらい

店舗業績の向上と、それを担う社員の個人目標達成力を強化するために、その指導役たる店長および管理職の部下指導（OJT）課題を克服し、部下の目標達成を支援するコーチング面談力を身につける。

■テーマ概要

対象：管理職

時間：7時間

人数：20名

■カリキュラム一例

内 容

1. オリエンテーション

- （1）研修の目的講師紹介、参加者同士の自己紹介と課題の共有

2. OJTの理想と現実

- （1）OJTの目的と目標を再定義する
- （2）OJTの実態とは何か？（仕事の仕方だけでなく文化の継承も行われる）
- （3）現代の若手の特性を検討する（現代の若者の価値観を理解する）
- （4）多様性社会がもたらす放任という名の教育放棄がもたらすもの
- （5）OJT阻害する4つの要因検討（やる気雰囲気システム方法）

3. OJTの4大テーマ

- （1）現代のOJTに必要な4つのテーマ
 - ①ビジョンの共有ー仕事の与え方による自律的学習と品質向上の促進
 - ②心理的安全性ー部下の行動を制限するor行動を促進する雰囲気
 - ③報連相のルールー部下の報連相がマズイのは、上司の責任！
 - ④コーチングー“釣った魚を与えるのではなく釣り方を教える”

4. 効果的な1on1コーチング

- （1）1on1ミーティングが必要とされる理由
- （2）コーチング＝効果的な質問で“考えさせる（質問のスキル）
- （3）評価する際に注意するポイント（自己肯定感と自己効力感）
- （4）部下の目標達成を支援する「GROW計画」の考え方
- （5）Goal目標/Reality現状/Resource資源/Options方法/Will手順

5. まとめ（GROW計画）

- （1）職場実践課題「GROW計画」で1on1を実践する
- （2）OJTガイドラインの設定（部下の自立的成長を促すためのルール）