

# 【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－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－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－部下の報連相がマズイのは、上司の責任！
  - ④コーチング－“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-チング

- (1) 1 on1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）