

# 係長・主任リーダーシップ研修 2日

公開

派遣

～現場の中核としての自覚と部下指導の実践力の向上～

本研修は原則2日間コースです。

派遣側のご関心、また参加者のご都合で1日目、2日目のみの参加も可能といたします。

1日目

プレーヤーから監督職へ  
軸足を移す意識と行動の変革

## 01 研修概要

- 本研修の目的
- 【対話】自身と自職場の課題

## 02 監督職の求められる役割

- 監督職の主な4つの役割
- 組織によって異なる役職名と役割

## 03 監督職に必要なマインドチェンジ

- 【演習】マッチ棒ゲーム
- プレーヤーからマネージャーへの転身
- OR 発想からAND 発想への思考変革
- 業績達成と人材育成の両輪について自職場を振り返る

## 04 部下指導力・チーム力向上と業務の効率化

- 【演習】モニュメントゲーム
- 業務効率と部下のモチベーションUPを同時に考える
- 部下を巻き込みチームで成果を出す

## 05 計画的に部下を育成する活きたOJT

- OJT が機能していない現場教育の実態
- 本来のOJT の姿と進め方
- スキルマップの作成方法と活かし方

## 06 研修のまとめ

- 今日の研修からの気づき学びの共有
- 実務への反映方法

2日目

部下との人間関係を深耕し、  
1人1人マッチした指導法を習得する  
～驚く程、劇的に部下との関係性が変わる！  
指導力がUPするプログラム！～

## 01 研修の概要

- 本研修の目的
- 部下とのコミュニケーションの質が問われる時代
- 【シートワーク】自分と苦手な人のタイプを把握する

## 02 ソーシャル・スタイル分析の理解と有効性

- 人のタイプ分析のメリット・デメリットと有効な活用法
- ソーシャル・スタイル分析とは何か

## 03 各タイプの思考・行動の特徴を知る

- 各タイプの長所、短所
- 苦手なタイプと自分の位置関係をチェックする
- 様々な項目で各タイプを比較する
- シートチェックをしなくても相手を見分ける方法

## 04 それぞれのタイプのお客様対応のポイント

- 話し方、接し方 ・営業アプローチ方法
- クロージング方法

## 05 部下のタイプに合わせた対応 ①

- タイプ毎のほめ方の秘訣 / タイプ毎のしかり方の秘訣

## 06 部下のタイプに合わせた対応 ②

- タイプ毎のやる気の高め方のツボ
- タイプ毎の目標の与え方、立て方のツボ
- タイプ毎の支援のツボ
- 同じタイプの部下に対して気を付けること

## 07 ソーシャル・スタイル分析を活かしている企業事例

- カーディーラーの売り上げ急増
- お客様からキャディーさんの満足度が跳ねあがった！
- ソーシャル・スタイル分析によるM社の業績改革

## 08 研修のまとめ

- 今日の研修からの気づき学びの共有
- 実務への反映方法

2026年 7月2日(木)～3日(金) 9:30～17:00 / 9月9日(水)～10日(木) 9:30～17:00

場所 埼玉会館 会議室 〒330-8518 さいたま市浦和区高砂3-1-4 (予定)

お申し込みフォーム



定員 20名 対象 班長、現場リーダー、主任、係長クラス

参加費(税込) 会員 2日間参加 29,700円 1日のみ参加 19,800円  
非会員 2日間参加 35,200円 1日のみ参加 23,100円

参加費に含まれるもの: 資料代、昼食代

講師

(公財) 日本生産性本部 講師  
(一社) 埼玉県生産性本部 理事

石川 歩 他

> 個別企業の社内研修 (6名以上) のご提案もさせていただきます。事務局までご連絡ください。