このDMは、全国でもごく限られた特別な経営者様にだけお送りしているご案内です。

開催要項

日時・会場

東京会場	大阪会場	開催時間
2019年 8月8日(木) ㈱船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 ▶JR「五反田駅」西口より徒歩15分	2019年 9月2日(月) ㈱船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10　船井総研大阪本社ビル ▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分	11:00 16:30 受付10:30～

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 30,000円（税込32,400円）／一名様　会員企業 税抜 24,000円（税込25,920円）／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
● 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み　下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み　入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先　三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785743 口座名義：カ）フナイソウゴウケンキユウシヨ　セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken　株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）　お申込専用 FAX 0120-964-111（24時間対応）
●申込みに関するお問合せ：指田（さしだ）　●内容に関するお問合せ：杉原

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S040898　担当：指田（さしだ）宛

NLPを活用した実践コーチング研修　FAX:0120-964-111

ご希望の会場に☑をお付けください。　□【東京会場】2019年 8月8日(木)　□【大阪会場】2019年 9月2日(月)

フリガナ		業種	フリガナ		役職	年齢
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ ご連絡担当者		役職	
TEL	（　　）		E-mail	@		
FAX	（　　）		HP	http://		

ご参加者氏名								
1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢
3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢
5	フリガナ	役職	年齢	6	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。（どちらかに☑をお付けください。）

□ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
□ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。（希望日　　月　　日頃）

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。
□ FUNAIメンバーズPlus　□ その他各種研究会（　　研究会）

お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】
1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス　総務部法務課（TEL03-6212-2924）

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** □

検

1日で簡単に
自己変革
できる方法が学べます！

部下との信頼関係を築き 経営者 経営幹部 店長向け
部下の目標達成（業績アップ）に即活用できる
NLPを活用した実践コーチング研修

多くの有名アスリートも活用しています！

時代は変わった。若手社員育成法が、ティーチング手法からコーチング手法に変わった。

部下のモチベーションが飛躍的に向上します！

東京会場 2019年 8月8日（木）　大阪会場 2019年 9月2日（月）

おかげさまで42回
参加者の方からとても為になると好評を得ている人気セミナーです。是非、部下指導にお役立て下さい。

詳しくは、Web へ！　船井　杉原　NLP　検索

このセミナーで得られる4つのメリット

01 部下の行動特性を知り、**最適なコミュニケーション**が取れるようになる

02 **聴き上手**になり、部下との**真の人間関係**を築ける

03 部下のやる気、**主体性を引き出す**適切な会話・問いかけができるようになる

04 目標達成に必要な**自ら考え、自発的に行動する社員**を創る

このような方、是非ご参加下さい！

① 部下が言われたことしかしない
② いちいち確認しないと動かない
③ 分からない時にも相談に来ない
④ 部下との人間関係が築けない
⑤ 部下の本音が分からない
⑥ 価値観・常識のズレを感じる
⑦ 言ったことがうまく伝わらない
⑧ 自分のコミュニケーションレベルが分からない
⑨ 部下に合わせた伝え方が分からない
⑩ 部下の目標達成のサポートがうまくいかない

第２講座にて世界で5,000万人が受講した、行動特性分析の決定版であるDisc検査を行います。

主催　明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken　株式会社 船井総合研究所

NLPを活用した実践コーチング研修　お問い合わせNo. S040898
TEL 0120-964-000 平日 9:30～17:30　FAX 0120-964-111 24時間対応
〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル　担当：指田（さしだ）

WEBよりお申し込みいただけます。（船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。）→ 040898

部下の目標達成（業績アップ）に即活用できるNLPを活用した実践コーチング研修

「コーチングとは部下との人間関係を構築し、自発的な行動を促し、目標設定&目標達成に導くこと」

部下とのコミュニケーションが飛躍的に向上します！
部下のモチベーションが飛躍的に向上します！
部下との人間関係・信頼関係が高まります！
業績向上を実現する部下の育成方法が分かります！

NLPとは… Neuro Linguistic Programming（神経言語プログラミング）

米国のリチャード･バンドラーとジョン･グリンダーが3人の心理療法家（ミルトン･エリクソン、バージニア･サティア、フレデリック･パールズ）の手法を体系化したもので、行動や動作（非言語）の使い方によって変わる脳の働きを利用し、自分の意識や行動を改善したり、他人とのコミュニケーションをより円滑化するための実践的手法である。

コーチング技術の4つのツボ

Point 01 適切な質問

コーチングにおける質問方法は何百種類もありますが、本研修では自発性や気づきを促す質問方法を会得していただきます。基本の理解なくして応用することはできません。部下の心を開かせ部下に**自ら考え行動させる質問手法**を学びます。

Point 02 マインド

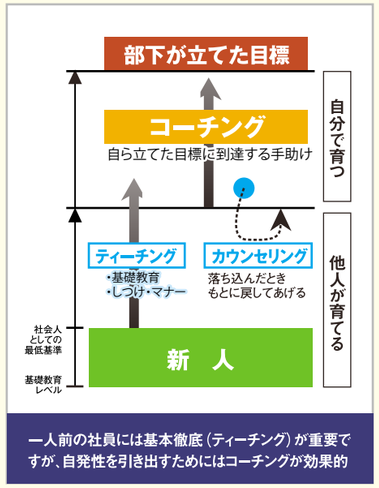
コーチングは部下を叱るより褒めて育てることを奨励しています。また、コーチングには100以上のスキルがあると言われますが、**どんなにやさしい励ましの言葉でも心が伴わないと相手には伝わりません。**コーチングには**「部下の成長を心から喜ぶ」**というマインドが必要なのです。

Point 03 ラポール（信頼関係）を作る

同調 → 共感 → 痛感 → ラポール（信頼関係）のステップを学びます。人間は似ているものに好感を持ちます。姿勢･態度、声のトーン、高低、スピード、更に価値観等に同調することによりラポールの第一歩が始まります。そして、うなずき、あいづち、バックトラッキングによってコミュニケーションを深め共感、痛感を通じてラポールを築いていきます。

Point 04 目標達成をサポートする

成果が出ないのは①目標･目的を明確にしていないか②実施する内容を徹底してやっていないかの2つに分類することができます。実施する内容が正しくても、**今ココの精神で集中して実行**できなければ効果は上がりません。**コーチングは部下の目標達成をサポートし、実現するのに効果的です。**



一人前の社員には基本徹底（ティーチング）が重要ですが、自発性を引き出すためにはコーチングが効果的

目標の作り方

イメージ（仕事を実現化する方法）

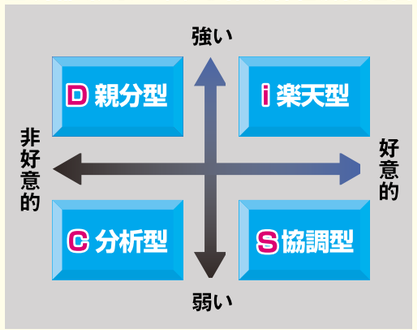
個人目標OK！ 会社目標OK！

7つの事項を明確にイメージできればあなたの目標が実現に近づく

目標	個人	5kgやせる
	会社	120%業績UP
目的	個人	仕事になるため
	会社	生き残りのため
快	個人	周りから「やせたね」と言われ嬉しい
	会社	三方良しでお客様、従業員、経営者が喜んでいる
V（視覚）	個人	周りの人が驚いている
	会社	お客様、従業員、経営者がニコニコ笑顔
A（聴覚）	個人	「やせたね」と言われる声が聞こえる
	会社	「やった！」という声が聞こえる
K（体感覚）	個人	身体が軽い
	会社	身体が熱く燃えている
E（感情）	個人	嬉しい
	会社	嬉しい

S	(Specific)	具体的
M	(Measurable)	測定可能
A	(Action-Oriented)	行動的
R	(Realistic)	現実的
T	(Time-Limited)	期限を設定

■外部環境に対する行動特性別関連図



〈DiSCとは〉

4つのタイプ	親分型 D	楽天型 i	協調型 S	分析型 C
特性	□自己主張が強い □成果重視 □単刀直入、他人の感情にうとい	□楽観的 □社交中心、人間志向 □まとまりがない □無計画	□チームプレイヤー □誠実、感謝 □現状維持	□正確、緻密、質重視 □多くの質問があり、説明を要する □自分にも他人にも批判的
ニーズ	□結果重視、単刀直入に言ってほしい □1番になりたい □チャレンジ	□フィーリングが大切 □交流したい、話がしたい □人に影響を与えたい □言い争いは避けたい	□人間関係重視 □役に立ちたい □助けになりたい、変化は避けたい	□完璧主義でいたい □裏づけのデータ、情報が欲しい □資料がほしい □論理性･客観性重視

全世界で5,000万人以上が受講した、タイプ別分析の決定版。

部下のタイプによってコミュニケーション方法を変える必要があります。

当日の講座内容

第1講座 11:00～12:00

リーダーのコーチング・マネジメント
部下との信頼関係の深め方を伝授します！ 体験ワーク

- リーダーの役割
- コーチングの技術
- 寄り添うコミュニケーション
- 同調→共感→痛感→ラポール
- NLP を活用した信頼関係の築き方

12:00～12:50 昼食（こちらでご用意致します）

第2講座 12:50～14:10

あなたの行動特性を把握した上での部下の行動特性コーチング手法 ← DiSC研修

「あなたの行動特性を分析します！」 体験ワーク

- 部下の行動特性によって、目指すものが変わります！
- 部下の行動特性によって、動機欲求が違います！
- 部下の行動特性を知ることで、自発的行動を促すことができます！
- 部下の行動特性によって、コーチング方法が異なります！
- NLP メタプログラムを活用！

※「DiSC、everythingDiSC」は Wiley 社の登録商標です。日本語版開発及び総販売代理店は HRD 株式会社が所有しています。

第3講座 14:20～15:20

DiSC 考察

- DiSC結果考察

日本一の個人取扱い件数

1万人以上を面接し、1万人以上のクライアントと接し、5000人以上DiSCを実施してきた講師の杉原忠が直接参加者の皆様にアドバイスさせていただきます。

第4講座 15:30～16:30

部下の目標達成（業績アップ）に即活用できる船井流コーチング実践手法

- 目標管理面接で部下の目標をスムーズに達成させるコーチング技術！
- 部下の目標達成の導き方
- 部下の長所を見つけ伸ばす方法
- NLP タイムラインを活用！

複数の方でご参加いただきますと更に効果が上がります

担当講師

株式会社 船井総合研究所
HRD支援本部
人事評価･組織開発グループ
上席コンサルタント

杉原 忠

25年間の企業コンサルティングを通じて500社以上の中小企業の活性化を推進。流通小売業から製造業までエンドユーザーの立場に立った思考で業績アップ、社員意識改革を推進する、熱血人事コンサルタント。2007年度には企業内メンター制度を開始。現場でメンター指導実践中！著書に「部下の力を引き出すメンター入門」共著　小野達郎　杉原忠（PHP研究所）、「会社の業績の9割は課長で決まる」杉原忠（中経出版）がある。

･DiSC認定資格者
･ProfileXT認定資格者
･米国NLP協会認定NLPマスタープラクティショナー
･米国NLP協会認定NLPトレーナー

著書に「部下の力を引き出すメンター入門」
共著　小野達郎 杉原忠(PHP研究所)
「会社の業績の9割は課長で決まる」
(中経出版)がある。

これまでのセミナー実績

- 最強組織で創る！フロー組織研究会
  講師：小野達郎、織田善行、杉原忠
- 部下を伸ばす上司、部下をダメにする上司
  講師：小野達郎、杉原忠
- 実践コーチング研修　講師：杉原忠
- 第1回 部下が惚れ込む本気のリーダーシップ実践術
  講師：大野潔、宮崎忠、杉原忠
- 魔法の言葉で社員のやる気を高める方法
  講師：三宅裕之、小野達郎、杉原忠
- スーパーサポーターからスーパーメンターへ
  講師：小山政彦、宮内亨、杉原忠
- 稼ぐ集団の作り方　部下を活かせ！炎のスーパーサポートセミナー
  講師：小山政彦、宮内亨、杉原忠
- 不況突破！船井流経営法次の一手 !!
  講師：船井幸雄、宮内亨、杉原忠

「DiSC認定資格者の杉原がDiSCを活用したコーチング手法をわかり易く皆様へお伝えします！」