

～4つの成長段階に合わせて、育成に直結するアプローチを～ 成長ステージ別育成法習得研修

対象	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 部下のモチベーションを下げることのない指導育成方法を学びたい方 ◆ 自身の指導育成の在り方に「これでいいのか」と不安を感じている方、部下がなかなか成長しないと悩みを抱えている方 		
研修のねらい	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 体系化された育成フレームを理解することで、指導育成のストレスを減らし、自信を持てるようにする ◆ 良かれと思って行うサポートが逆効果になることを防ぐ ◆ 成長ステージという概念やステージ毎のニーズとサポートを把握することで、一人の部下をより早く成長させるための育成力を身につける 		
日時会場	ID:26143 2026年10月 8日(木) 10:00～17:00 岡山 キャリアプランニング岡山本社(岡山駅東口 徒歩5分)		
受講料	<p>お一人様 30,000円(税抜) ※テキスト代含む ※昼食のご用意はございません。</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 40%;">定員</td> <td style="width: 60%;">20名</td> </tr> </table>	定員	20名
定員	20名		

プログラム**1.指導育成担当者の役割・重要性の理解**

<講義、ワーク>

- ①育成時に起こりがちな問題【ケーススタディ】
- ②育成の属人化が発生する3つの要因
- ③指導育成担当者の役割、重要度、育成の根本について

2.相手の視点・立場の理解<講義、ワーク>

- ①新入社員・若手社員の価値観と伝え方
- ②相手（部下・後輩）を理解し伝えることの重要性

3.成長ステージ別育成法「状況対応アプローチ」

<講義、ワーク>

- ①同じ対応なのに、逆効果？成長ステージ別対応の必要性体感ワーク
- ②部下が上司に求める本当のサポートとは？状況対応アプローチ理論
- ③【ワーク】状況対応アプローチ演習で部下が求めるニーズとサポートを掴む
- ④状況対応アプローチの落とし込み

4.育成計画作成<ワーク>

- ①状況対応アプローチに基づいた育成計画作成
- ②全体の振り返り

講師**武田 義昭**

化粧品会社にて訪問販売及び代理店営業に従事。その後、13年間、総合人材サービス会社にて法人営業、キャリアコンサルタント業務、育成、マネジメント、支店長業務に従事。東京、名古屋、福岡、広島、各拠点の業績立て直しに携わる中で、人材育成の重要性を認識し、2011年に独立。ティーチング研修、メンター研修など、部下後輩育成力強化を目的とした研修を中心に、社会人基礎力向上研修やコンピテンシー研修などオリジナリティの高いプログラムと現場で使える内容にこだわった体系化されたコンテンツがある。また、「きづく式 部下後輩育成力強化プログラム」は、成長ステージ育成法として、部下の指導育成に関する原理原則を理解したうえでの実践型の講義スタイルには定評がある。株式会社きづくネットワーク 代表取締役



お申し込みはWEBで！

キャプラ研修サーチ

検索


<https://capla-kensyu.jp/>

営業担当者印

- 受講料はすべて税抜き価格の表示となります。
- セミナーのお申し込みキャンセル期限は、開催日の7日前（申込6日必要）です。それ以降のキャンセルは、事務手数料として受講料の半額をご請求させていただきます。ただし、研修当日にご連絡なく欠席された場合は、全額をご請求させていただきます。割引適用時も、通常料金の半額もしくは全額のご請求となります。あらかじめご了承ください。（※新入社員研修／1日・2日コース、製造業向け新入社員研修／1日・2日コースは除く）
- 同業の方（個人でコンサルタント業、研修講師業をされている方も含む）のご参加はご遠慮いただいております。
- お申し込み人数が研修実施に必要な最低人数に達しない場合や、感染症拡大、震災・豪雨などの自然災害により、やむを得ずセミナーを延期、中止、または開催方法の変更をする場合がございます。あらかじめご了承ください。

はたらくの、その先に。


**CAREER
PLANNING**
**株式会社キャリアプランニング
教育研修営業部**

〒700-0901 岡山市北区本町6番36号 第一セントラルビル

Tel.086-224-8221

受付時間:9:00～18:00(土日祝除く)

