

感情マネジメントとロジックでファシリテーションを変える！

エンゲージング・ファシリテーション 1日研修

～画期的で効果的な会議手法～

日時:2010年6月22日(火)

10:00～18:00

場所:株式会社アクシア 会議室

千代田区内神田3-15-3

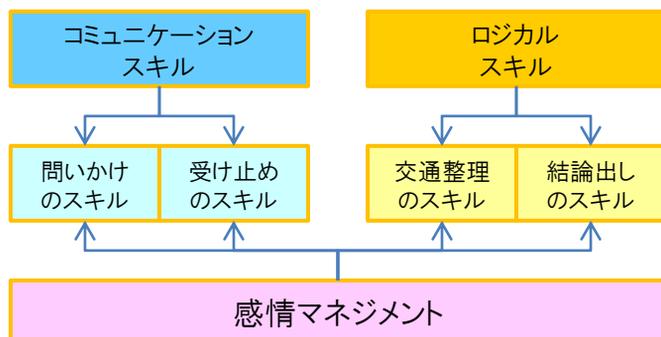
ISビル2F

エンゲージングファシリテーションとは

リーダーシップを発揮するために、会議やミーティングの場でメンバーの意思をまとめ、メンバーの力を一定の方向にまとめているファシリテーションスキルの重要性が高くなっています。しかし、ロジカルなスキルや方法論だけを学んでも、実際の会議の場面ではなかなか効果的に活用することができません。

それはなぜか、人は感情で動く生き物だからです。エンゲージングとは、感情的な結びつき。この研修では、ファシリテーションに必要なロジカルスキルを学ぶとともに、感情マネジメントを理解し、メンバーの納得を高め、行動に移すことを可能にするプログラムです。

エンゲージング・ファシリテーションの基本スキル



＜コミュニケーションスキル＞

- ・ファシリテーションのベースがコミュニケーション
- ・参加者の前向きで活発な意見交換を促すスキル
- ・参加者の納得感を醸成するには、参加者が自ら気づくように働きかけることが重要

＜ロジカルスキル＞

- ・参加者の意見を引き出すだけがファシリテーションではない
- ・論理的な議論の整理手法やフレームワークを使って、議論や意見の交通整理を行い、合理的に結論を導き出し、論理的な納得を高める

＜感情マネジメント＞

- ・ファシリテーターには議論の「理屈」の交通整理だけでなく、参加者が議論に参加する時に抱く感情を察知し、いかにポジティブな方向へ誘導できるかがファシリテーションの成否をわける。
- ・感情は理性的な判断にも大きく影響を与える。「言ってることはわかるけど・・・」では行動に移せない。

エンゲージング・ファシリテーションのプロセス

ステージ1: 目的と目標の確認

集団として合意し、行動に移すために共通目的を共有化

＜スタートラインを揃える＞

- ・期待値、個人的価値観、情報グラドルル(常識)の差

ステージ2: 意見の交換と交通整理

個々の意見のポイントを整理し、論点を明確にする

＜主な議論の整理手法＞

- ・グルーピング、ロジックツリー
- ・フローチャート、マッピングなど

ステージ3: 結論出しと納得の確認

参加者が決定事項に心から納得し、行動に移す

＜納得のプロセス＞

- ・会議の場で参加者にとっての成功を描き、行動に向けて、前向きな感情を共有する

セミナープログラム

時間	モジュール	説明
10:00-10:10	オープニング	アイスブレイク、研修の目的
10:10-11:00	エンゲージングファシリテーションとは	ファシリテーションと感情マネジメント
11:00-12:00	ロジカルスキル	関係づくり⇒ニーズ確認(ヒアリング)
12:00-13:00		屋 食
13:00-14:00	感情能力を高める	「読み取り力」「理解力」「選択力」「切り替え力」を高める演習 ・ビデオ演習
14:00-17:30	会議演習	営業スキルと感情マネジメントの融合の仕方 エンゲージングセールストレーニングの実施方法の紹介
17:30-18:00	まとめ	感想、学んだことの共有

担当インストラクター



横井 真人

1962年生まれ。カリフォルニア大学バークレー校政治学部・経済学部卒業。株式会社リクルートにて、複数の新規事業の立ち上げに従事。営業スキル開発事業の立ち上げ時には、営業スキルプログラムの開発を行うとともに、研修ファシリテーション体系の構築とファシリテーター養成の責任者となる。その後、アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア)、ジェンシスコンサルティングなどにおいて経営/人事/営業コンサルティング業務に従事。その後、EQ検査、EQに基づく組織活性を行うEIRサーチに転じる。感情マネジメントをベースとした組織・人材開発モデル、各種能力測定検査、顧客別ソリューションの他、役員・管理職だけでなく、店長、MR、コンサルタントなどを対象に幅広く研修ファシリテーション設計・実施経験を行っている。2010年株式会社アクシア 顧問に就任。



日程・場所

日時:2010年6月22日(火)
10:00~18:00

場所:株式会社アクシア
東京都千代田区内神田3-15-3
ISビル2F 会議室

費用:31,500円(お一人)
*当日お支払いください。
*関連書籍
「感情マネジメントがあなたのセールスを変える」
代を含みます。



お申込み/お問い合わせ

①e-mailでのお申込み

②FAXで

- ・御社名
- ・部署名、お役職
- ・ご参加者名
- ・メールアドレス
- ・TEL
- ・FAX

左記項目を午明記の上こちらのアドレスまで ⇒ ⇒ ⇒

seminar@axia-samurai21.jp

御社名		部署名・お役職	
御参加者名		メールアドレス	@
TEL	-	FAX	-

※ご記入いただいた個人情報は、今回のセミナーのお知らせのためのみ利用させていただきます。ご本人の承諾なく第三者に提供することは致しません。

6月18日(金)までにお送り下さい。FAX:03-3258-0173