

部下指導の基本 ～「北風型」と「太陽型」の2つの方法

状況は様々で、部下もいろいろ。 本当に指導力がある管理職とは、ケース・バイ・ケースで指導方法を変えることができる人！ 果たして、どのような場面で、どのような指導をすべきなのか？

■ 研修のねらい

ひと言で「部下指導」といっても、組織が置かれている状況や、部下のレベル等によって、その方法を変える必要があります。 本研修では、「指示・命令による指導（北風型指導）」と「自発的行動を促す指導（太陽型指導）」の2つの指導方法を学びます。 それぞれの指導方法を用いるべきケースを理解するとともに、ロールプレイングを通して、実践のポイントを確認します。

■ 対象

初級管理職から経営幹部まで、部下を持つ全ての方を対象とします。職種を問いませんので、部門横断的な管理職研修に適しています。

■ プログラム

●午前の部

- オリエンテーション
- 研修の狙いと目的
- 1. 今の時代の特徴と管理職の役割
「強い組織」に変わるためには？
- 2. 管理職が身につけるべきスキル
管理職は求められるスキルが違う！
- 3. 部下指導の2つの方法
「北風型」と「太陽型」の2つの指導方法
- 4. 「北風型指導」のポイント
「北風型指導」の特徴と用いるべきケース
実践のポイント
- 午前のまとめ

●午後の部

- 午前の振り返りと質疑応答
研修の狙いの再確認と復習
- 6. 演習：「北風型指導」の実践
～ロールプレイング～
・シナリオ作成→ロールプレイング→
全体討議
- 7. 「太陽型指導」のポイント
「太陽型指導」の特徴と用いるべきケース
実践のポイント
- 8. 演習：「太陽型指導」の実践
～ロールプレイング～
・シナリオ作成→ロールプレイング→
全体討議
- 研修のまとめ

■ 講師料・依頼条件など

1日研修：30万円。 2日研修：60万円（消費税別）。 ※ロールプレイングの時間を多くとり、他の実習（ゲーム等）も取り入れた2日間研修も好評です。 対象は20名程度まで。 講師料のほか、東京駅起点の交通費が別途かかります。

■ 講師よりひとこと

「眠くならない、分かりやすい研修」を行います。講義の中では、講師自身がコンサルティングを通して経験した数多くの事例を話します。また、研修で学んだことが職場で実際に使えるように、ロールプレイング等の実習を行い、実践のコツをつかみます。

■ 講師プロフィール ■

伊藤 弘一 (Koichi Ito) 1962 年生まれ

有限会社サンクスマインドコンサルティング 代表取締役

中小企業診断士



■ 専門分野

◎営業・販売 ◎経営戦略・計画 ◎セミナー講師



◇製造業 ◇法人向けサービス業

■ 経 歴

87年 岩谷産業株式会社。

90年 矢矧コンサルタント株式会社（戦略系コンサルティング会社）プロジェクトマネージャー就任。

95年 ケイアンドカンパニー株式会社（業務系コンサルティング会社）シニアコンサルタント就任。

99年 アネスト岩田株式会社（東証1部上場企業）営業統括マネージャー就任。

03年4月 有限会社サンクスマインドコンサルティング設立。同社代表取締役就任。

■ コンサルティング実績

●大手電機メーカー：記録メディア事業のマーケティング戦略策定／住宅設備事業の再構築など

●大手機械メーカー：新規事業の評価と参入戦略の策定

●大手総合商社：業務改革プロジェクト

●大手人材派遣会社：営業強化のための戦略・仕組みづくり

●中堅ソフトハウス：中期経営計画の策定

●医療機器ベンチャー：経営全般支援・・・など多数。

【主な研修・講演実績】…●大手通信会社：マーケティング研修、●大手建材メーカー：リーダー育成研修、●大手不動産会社：営業マン能力アップ研修、●藤沢市産業振興財団：ベンチャー育成塾、●総務省：新任管理職研修、●JAバンク静岡：優秀営業マン表彰式基調講演（今の時代の営業マン像）など。

■ セミナーテーマ

「“顧客志向”の基本的考え方と実践のポイント」「“物余り時代”における営業マンの知恵の使い方」

「中小企業の生き残り戦略」「なぜ会社を変えられないのか？（経営改革に関する10の誤解）」など多数。

■ PR・特記事項

9年間、コンサルタントとして活動した後、4年間、上場企業で営業統括を担当。その経験を活かし、理論だけでなく、実践的なコンサルティングができることが強み。著書に「商談・接客・人間関係が驚くほどうまくいく話し方133例」（経林書房）がある。