

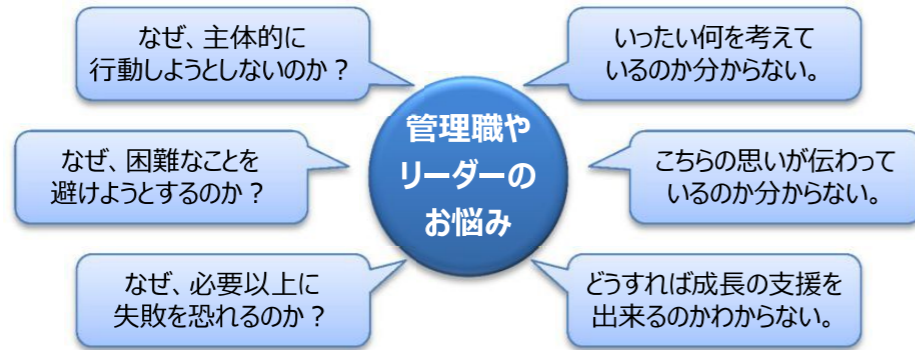
管理職向け モチベーション研修

※対象 管理職・リーダークラス

※時間 2日（各日8.5時間、休憩1時間含む）

モチベーションのフレームを使った
コーチングスキルを習得することにより、
部下・後輩の行動の主体性・継続性を
強化することができます。

あなたの会社の管理職・リーダーは部下や後輩に
このような悩みをお持ちではないですか！？



特徴

STEP 1 モチベーションの構造を知る！

JTBモチベーションズが蓄積している膨大な調査データ・他社事例をもとに、モチベーションそのものの特性と構造をまず把握します。

STEP 2 部下・後輩のモチベーションの特徴を知る！

現在の部下・後輩のモチベーション状態を、診断結果により、客観的かつ科学的に把握し、モチベーションの要因ごとに部下・後輩の特徴を掘り下げます。

STEP 3 部下・後輩のモチベーションの維持・喚起方法を知る！

部下・後輩のモチベーション状態に合わせて、モチベーションを維持・喚起する具体的な手法を学び、部下・後輩のモチベーションコーチング計画を策定します。



研修の効果

もしあなたの会社の管理職・リーダーがモチベーションコーチングスキルを手に入れたら…

- ✓ 部下・後輩のモチベーションを喚起できるようになる。
- ✓ 部下・後輩のモチベーションを下げるような言動が無くなる。
- ✓ 部下・後輩のモチベーション低下時のリカバリーができるようになる。
- ✓ 部下・後輩とのコミュニケーションが円滑になる。

プログラム

事前課題	受講者とその部下・後輩がモチベーション診断テスト“MSQ”へ回答 ※下記参照			
	1日目	2日目		
A M	1	モチベーションとは何か？ モチベーションの定義・特徴を知る	7	部下・後輩のモチベーション状態を分析 部下・後輩のMSQ個人レポート返却
	2	11のモチベーションの要因 モチベーションの要因を理解する	8	部下・後輩のモチベーションの特徴 モチベーションに影響を与えている要因・事象を予測する
	3	自身のモチベーション状態を確認する 受講者のMSQ個人レポート返却	9	自身のアプローチスタイル アプローチスタイル・チェック
P M	4	モチベーションが上がる事象・下がる事象 これまでのビジネスライフを振り返る	10	部下・後輩のモチベーションを維持・喚起する技術 部下・後輩の状態ごとのマネジメント技術を知る
	5	モチベーションのメカニズム ビジネスの全体像を捉える	11	ケーススタディ ケーススタディによるモチベーション維持・喚起の習得
	6	部下・後輩のモチベーション状態予測 習得知識を元に部下・後輩のモチベーション予想	12	翌日からのコーチング計画策定 習得内容を元にコーチング計画策定

※講義・演習・グループ討議を交えながら進行します。

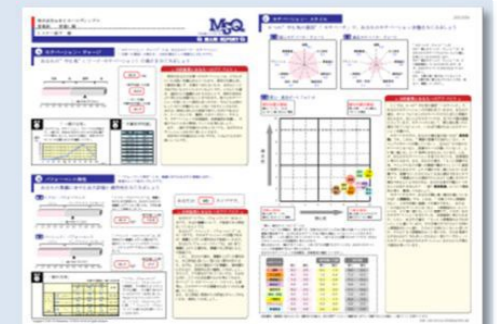
【使用ツール】

やる気分析システムMSQ (Motivation of Status Quo)

診断効果

- ◆ **モチベーションの高さ**
年代別の平均値と比較した自己チェックが可能
- ◆ **モチベーションの要因**
自身のモチベーションを支えている要因と、阻害している要因を知る。
- ◆ **成果との関係**
自身のパフォーマンスに対するモチベーションの関与度を知る。

MSQ個人レポートイメージ



データ保有数：約1,000組織、10万名

実績・導入事例

◆ 某製薬会社 対象：管理職（営業所長）

営業所長とその部下（計約100名）のMSQ実施後、営業所長20名を対象に管理職向けモチベーション研修を実施。研修終了後は受講者が部下のモチベーション向上のためのアクションプランの実践と報告を行い、講師からのアドバイスを返す。受講した営業所長の部下のモチベーションの向上と、売上が前年同期比で6%（400万円）アップと、営業実績にも効果が現れた。

◆ 某大手アパレル製造・販売会社 対象：エリアマネージャー・店長

離職を軽減し、優秀な人材の流出を防ぎたいという課題から、全国のエリアマネージャー・店長約100名に対し、東京、大阪、名古屋、札幌と会場を分けて実施。MSQが部下の抱える課題を発見するためのよいツールとなり、受講者は普段のマネジメントやスタッフへの対応を見直すことができた。