

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
あり	なし	なし

中堅社員パワーアップ講座〔社会人経験 5～10 年編〕

講座時間

10:00～16:30 (2日間)

講師名

ワークセッション 代表取締役 鈴木 泰詩 氏

対象

社会人経験 5～10 年の中堅社員

ねらい

社会人 5-10 年目と言えば、業務経験値も高まり組織の重要な戦力として期待される世代です。その期待値を明確に捉えて必要な知識やスキルの取り込みを効果的に行えれば、より高いパフォーマンスを発揮できるはずです。本講座では以下 4 つのポイントで講義が進みます。

- ① 組織から求められている中堅社員（ミドル層）としてのミッションを理解します。
- ② ミドル・ダウンコミュニケーション（部下育成）に必要な戦略的コミュニケーションを理解します。
- ③ ミドル・アップコミュニケーション（上司フォロー）に必要な観点を理解します。
- ④ ミドル・スライドコミュニケーション（他部署連携）に必要な心構えと、日頃から求められる行動を理解します。

組織の結節点である中堅社員として、あらゆる方向に存在する利害関係者に対して「関わり方」の質を高め、業務を効率的・効果的に進める術を獲得頂きたいと思います。

講座カリキュラム

1 日目

1. オリエンテーション

- 本日のプログラムの紹介と講師自己紹介
- 受講生自己紹介（アイスブレイク）

2. 中堅社員に求められる役割認識

- 仕事に求められる 3 要素
～「SHOULD」「CAN」「WANT」とその順序～
- SHOULD に関する 2 つの業務領域
- 「CAN」の棚卸で不足スキルに気付く
- 部下や後輩育成を行う中堅社員として認識すべき「WANT」のポイント

3. リーダーとマネジメントの違い

- リーダーシップとマネジメントの違い
- インフォーマルリーダーシップとフォーマルリーダーシップ
～インフォーマルリーダーが求められる時代背景とは～
- リーダーシップが求められる 3 つの時代背景
- リーダーシップはどこに存在するのか？
～理想の先輩像からリーダーシップの根幹を探る～

4. 戦略的コミュニケーション概論①～自己理解～

- T A（交流分析） ●交流分析（エゴグラムチャート）
- タイプ別コミュニケーションスタイル理解
- 対話分析に学ぶ 1 対 1 のコミュニケーションの重要性
- ★研修の振り返りとまとめ

2 日目

1. オリエンテーション ●研修目的の再確認と前日の振り返り

5. 戦略的コミュニケーション概論②

～部下育成～

- 部下後輩の継続行動支援 ～現状の OJT と本来あるべき OJT～
- 継続行動の阻害要因とその打開策
- 納得感のある動機づけ強化
- 継続的承認
- 具体的な行動支援手法（ティーチングとコーチング）

6. 戦略的コミュニケーション概論③

～上司フォローと部署連携～

- フォロワーシップの 3 次元モデル（自己・上司・他部署）
- 自己フォローに必要なアティチュードとは何か
- 上司フォローの 3 原則
- 他部署連携（フォロー）における 5 つの障壁とその打開策とは

7. 戦略的コミュニケーション概論④

～社内営業活動～

- ビジネス生物学に基づく利害関係者との Win-Win 構築
- 社内営業フレームワーク

★研修の振り返りとまとめ