

ブライダル業界に必要なマネジメント研修

Growth
design

研修プログラム概要

研修名 ブライダル業界に必要なマネジメント研修

研修の目的 ブライダル業界で必要とする具体的なマネジメント方法を理解すると共に実践的な対応を学ぶ

対象者 ブライダル業界でマネジメントを学びたい人材

場所 対面研修 （コワーキングスペース「plug078」御影店<078with-kids>）

Day 6日間

研修の目標 具体的な行動が各自の中で明確になっている状態

- 方針**
- ①自分の考えを発表する機会を多く作る
 - ②コミュニケーションを図る
 - ③現場で実践できる引き出しを増やす
-

研修プログラム概要

全体の流れ

- DAY① フォロワーの重要性を理解し、チームの方向性に対して力強く進める方法
 - └上司にお任せではなく主体性のある行動が生まれること
 - └チームの方向性を明確にし自身の役割を理解できること
 - └今までよりも高い目標にチャレンジできること

- DAY② 部下の能力を引き出し 辞めさせないマネジメントを手に入れる
 - └話すより聞くことができるようになる
 - └相手のことを理解し導く傾聴スキルを実践できる
 - └風通しのよいチームができる

- DAY③ お互いがWin-Winになるための交渉術
 - └会社のことと自分毎として見れるようになる視点
 - └効果的な伝え方ができるようになる
 - └Win-Winの本当の意味を理解する

- DAY④ アルバイトや後輩、部下の育成方法を知ることによってメンバーの成長スピードが上がる
 - └アルバイトや後輩、部下を育てるのではなく応援する文化ができる
 - └相手に興味を持つというマネジメントの基礎部分の理解ができる
 - └効果的なフィードバックができる組織になる

- DAY⑤ 利益率の高い運営を主体的に生み出すことができる組織
 - └問題の捉え方と解き方を知ることによって、問題に目を向けるようになる
 - └多角的な視点で問題を見ることができるようになる
 - └問題と向き合うことができるチームの体制になる

- DAY⑥ 定量で物事を考えることができる
 - └目標と現状のギャップを見れるようになる
 - └今の仕事のアップデートが行える
 - └戦略を成功させるシステムを考えることができる

研修プログラム概要

ブライダル業界に必要なマネジメント研修 DAY① (3時間)

10:00～【オリエンテーション】 (20分)

研修の進め方
研修の目標説明

10:20～【マネージャーとリーダーの定義を明確にする】 (50分)

(ワーク) マネージャーとリーダーの違い
(講義) マネージャーとリーダーの違い
(ワーク) マネジメントとリーダーシップの違い
(講義) マネジメントとリーダーシップの違い
(ワーク) グループで気づきの共有

11:10～【休憩】 (10分)

11:20～【グループとチームの定義を明確にする】 (40分)

(ワーク) グループとチームの違い
(講義) グループとチームの違い
(講義) 目標設定 3分類
(ワーク) グループで気づきの共有

12:00～【休憩】 (10分)

12:10～【フォロワーシップ】 (30分)

(ワーク) 「裸の男のリーダーシップ」
(講義) 補足説明
(講義) リーダーとフォロワーの定義
(講義) フォロワーの役割
(ワーク) 最高のフォロワーとは
(講義) フォロワーの作り方

12:40～【組織の成立要件】 (20分)

(講義) 崩壊する落とし穴
(講義) 組織の成立要件、組織とは
(ワーク) グループでの気づき感想の共有

13:00 【終了】

研修プログラム概要

ブライダル業界に必要なマネジメント研修 DAY② (3時間30分)

10:00～【オリエンテーション】 (20分)

研修の進め方

研修の目標説明

10:20～【承認とは】 (50分)

(講義) 育成は応援

(講義) 応援の効果

(講義) ストロークとは

(ワーク) ストロークを考える

(ワーク) ストロークの実践

(ワーク) グループで気づきの共有

11:10～【休憩】 (10分)

11:20～【傾聴とは】 (60分)

(講義) 傾聴のメカニズム

(ワーク) 会話を遮らない

(講義) ストロークの重要性

(講義) 相手の言葉を頭の中で繰り返す。

(講義) 8:2の法則

(ワーク) 受動的傾聴

(ワーク) 反射的傾聴

(講義) 話しやすい環境・ポイント

(講義) 傾聴の完了 最終的なリアクション・いいね

(ワーク) グループでの気づきの共有

12:20～【休憩】 (10分)

12:30～【相手の分析、分類を知る】 (60分)

(講義) 言葉の力

(ワーク) グループでの気づき共有

(ワーク) 行動の利き手を学ぶ

(ワーク) グループでの気づき感想の共有

13:30 【終了】

研修プログラム概要

ブライダル業界に必要なマネジメント研修 DAY③ (3時間30分)

- 10:00～【オリエンテーション】 (20分)
研修の進め方
研修の目標説明
- 10:20～【WHYから伝える】 (75分)
(ワーク) どちらにする？
(講義) ワークのポイント説明
(講義) 効果的な伝え方
(ワーク) WHYから伝えてみる
(ワーク) グループで気づきの共有
- 11:15～【休憩】 (10分)
- 11:25～ (ワーク) 現場でWHYを伝えた方がよいこと
(ワーク) グループで気づきの共有
- 【交渉方法】 (95分)
(講義) 相手の話を聴くときのポイント
(講義) トレーニング方法
(ワーク) 交渉の実践
(講義) 交渉のテクニック
(ワーク) グループでの気づきの共有
- 12:30～【休憩】 (10分)
- 12:40～ (ワーク) 交渉の実践②
(講義) その他交渉のテクニック
(ワーク) 交渉の実践③
(講義) 補足説明
(講義) まとめ
(ワーク) グループでの気づき感想の共有
- 13:30 【終了】

研修プログラム概要

ブライダル業界に必要なマネジメント研修 DAY④ (3時間30分)

- 10:00～【オリエンテーション】 (20分)
研修の進め方
研修の目標説明
- 10:20～【育成のポイント】 (40分)
(講義) 目標共有の大切さ、役割、評価
(講義) 心理的安全性の重要性
(講義) 失敗の許容 怒ると叱るの違い
(ワーク) グループで気づきの共有
- 11:00～【休憩】 (15分)
- 11:25～【フィードバック】 (120分)
(講義) メンバーの目標を知ること
(講義) フィードバックの概念
(講義) フィードバックのエビデンス
(講義) フィードバックの方法
(講義) トレーニング方法
(ワーク) フィードバックの実践
(講義) フィードバックの4つのポイント
(ワーク) フィードバックの実践②
- 12:25～【休憩】 (15分)
- 12:40～ (講義) GOOD&MORE
(ワーク) フィードバックの実践③
(講義) 補足説明
(講義) まとめ
(ワーク) グループでの気づき感想の共有
- 13:30 【終了】

研修プログラム概要

ブライダル業界に必要なマネジメント研修 DAY⑤ (3時間30分)

- 10:00～【オリエンテーション】 (20分)
研修の進め方
研修の目標説明
- 10:20～【問題の定義 解決の手順を知る】 (60分)
(講 義) 違和感を違和感と言える 問題をテーブルに上げる事
(講 義) 問題と課題の違い 視点と視座
(講 義) 違和感があった時にすべきこと
(ワーク) 違和感を違和感と思える視点
(ワーク) グループでの気づき共有
(講 義) 新鮮な目はタカラモノ
(講 義) 問題解決の手順
(講 義) 重要なのは手順ではなくテーブルに上げる事
- 11:20～【休憩】 (15分)
- 11:35～【実践問題解決】 (100分)
(講 義) トレーニング方
(ワーク) 問題を出してみる
(講 義) 客観視 (主観ではない)
(ワーク) 自分がコンサルだったらの視点
(ワーク) ①と②の違いの感想
- 12:25～【休憩】 (15分)
- 12:40～ (ワーク) 問題をピックアップし期日と担当者を決める
(講 義) 補足説明
(講 義) まとめ
(ワーク) グループでの気づき感想の共有
- 13:30 【終了】

研修プログラム概要

ブライダル業界に必要なマネジメント研修 DAY⑥ (3時間30分)

10:00～【オリエンテーション】 (20分)

研修の進め方

研修の目標説明

10:20～【戦略立案を理解する】 (65分)

(ワーク) そうだ東京に行こう

(講義) ワークのポイント解説

(講義) 戦略立案って実は、「目標と現状の可視化」

(講義) 戦略と戦術の違い

(講義) 目標に対するギャップにアクションを打つ

(講義) 戦略戦術のポイント4+1

11:25～【休憩】 (10分)

11:35～【戦略立案を作成する】 (105分)

(講義) コミットする為のアップデート

(講義) アクションを進める上での役割

(講義) 戦略を成功させるためのシステム

(講義) リーダーとフォロワーの定義

(ワーク) 戦略立案を実際に行う

12:05～【休憩】 (10分)

(ワーク) グループ毎に共有

(講義) 補足説明

(講義) まとめ

(ワーク) グループでの気づき感想の共有

13:30 【終了】