

管理職
リーダー
対象

モチベーションファクター®を根にした 分解スキル反復演習®型能力開発プログラム 紹介セッション

Zoom
実施

「多様な顧客やメンバーを巻き込めない」「一人一人は一生懸命取り組んでいるのにチームの成果が上がらない」「説明しても理解されない。双方向対話が弾まない」「ボトムアップのリーダーシップの発揮の仕方がわからない」「対話や会議で一定時間内に合意形成できない」「能力発揮レベルの高低を印象でしか捉えることができない」・・・このような悩みが一向に解消されません。

これらの問題は、人それぞれで異なるモチベーションファクター（意欲が高まる要素）を見極めて、それを組み込んで、優先順位基準の一致度を高める、相手の好みの話法で説明返答する、巻き込み5質問、合意形成4質問を繰り返すことで解決できます。これらの動作と話法の発揮力をその場で高めることができる、モチベーションファクターを根にした分解スキル反復演習型能力開発プログラムの紹介セッションを実施させていただきます。

紹介セッションでは、このプログラムで演習するスキル内容、演習方法、演習成果数値測定の仕方などについて、演習体験と問答により理解いただくことができます。トヨタグループ企業の役員・管理職向けプログラムをはじめ、さまざまな企業のリーダーに活用され、その日から実践できると評価されているこのプログラムの紹介セッションに、この機会に参加いただければ幸いです。

紹介セッション		
スキル内容 と演習方法 (1時間)	<p>・以下のスキル内容の5つの特徴と、演習方法の3つのポイントを紹介させていただきます</p> <div> <div> <p>・スキル内容</p> <p>(1)モチベーションファクターの見極め、活用</p> <p>(2)優先順位基準の一致度の向上</p> <p>(3)相手の好みの説明返答話法の発揮</p> <p>(4)ボトムアップの巻き込み型リーダーシップ話法</p> <p>(5)一定時間内に合意形成するファシリテーション</p> </div> <div> <p>・演習方法</p> <p>(1)理屈や理論の解説を行わず、動作と話法の発揮力を高める演習プログラム</p> <p>(2)事前プログラム、事後プログラムによるスキルの定着、実践活用の加速</p> <p>(3)測定プログラムによる人的資本指標の経営連動</p> </div> </div>	
演習体験 (1時間)	<p>・自分のモチベーションファクターを見極め、相手の言動から相手のモチベーションファクターを見極めることができるようになる、演習体験をしていただくことができます</p>	

- 日時
- ・2025年10月3日(金)朝8時から10時、10月8日(水)16時から18時。いずれも同内容です
- 対象
- ・役員、管理職、リーダー級の方。1社2名迄。カメラとマイク常時オンでZoomに参加できる方
- 参加費
- ・無料
- 申込先
- ・yamaguchi@motivation-factor.com
- ・参加日、氏名、会社、所属、職位、メールアドレスを記入の上、メールでお申し込み下さい。先着順受付です
- ・実施日の1週間ほど前迄にZoomリンク先をメール送付させていただきます

トレーナー

モチベーションファクター株式会社 代表取締役 山口 博

国内外金融・IT・製造企業の人材開発部長、人事部長、PwC/KPMGコンサルティング各ディレクターを経て現職。横浜国立大学大学院非常勤講師「グローバルスタンダードの次世代ビジネススキル」講座担当。

主な著書に「人を動かすモチベーションファクター実践手法」(耕文社)、「99%の人が気づいていないビジネスカアップの基本100」(講談社)、「チームを動かすファシリテーションのドリル」(扶桑社)。
慶應義塾大学法学部卒業。

電話: 080-5040-6090
メール: yamaguchi@motivataion-factor.com
HP: <https://motivation-factor.com/>
参考書籍: <https://amzn.asia/d/948WHy9>

意欲を高める要素を根にしたリーダーシップ

人を動かす

モチベーションファクター

実践手法

Yamaguchi Hiroshi
山口 博

リーダーの悩みを
即座に解決する

モチベーションファクター
(意欲を高める要素)
を根にした
動作と話法の
発揮手法 16 スキル

株式会社 耕文社

- ✓モチベーションがなかなか上がらない
- ✓メンバーや顧客との間で話が合わない
- ✓何から着手すればよいかわからない
- ✓努力しているのに仕事ははかからない
- ✓一生懸命話しても納得してもらえない
- ✓非対面での会議がたいていはずまない
- ✓抵抗感を持たれて相手を巻き込めない
- ✓対話や会議で一向に合意形成できない