

# チーム力の強化と 中堅・ベテラン従業員の役割

コース番号：067-037

2025年

開催日時：**10月31日(金)** 募集締切：**10月17日(金)**  
**9:30~16:30 (6時間)**

開催場所：ポリテクセンター山梨

定員：**16名程度 (先着順)**推奨者：**中高年齢層**

※このコースは原則として45歳以上の方が対象ですが、それ以外の方も受講できます。

受講料  
**3,300円 (税込)**

## コースの狙い

中堅・ベテラン従業員が求められる今後の役割や能力を確認し、職場の課題に対してこれまでの経験に基づき後輩従業員と共同で解決策を得るための知識と技能を習得する。

## 主な訓練内容

### ◎ 職場の課題

#### (1) 職場の課題解決の必要性の理解

課題解決によって業績向上、業務の効率化等企業の成長に繋がることを理解します。

#### (2) 問題発見の実践ポイント

組織のあり方や自己の職務のあるべき理想を明確に描くと共に現状を率直かつ客観的に考察することで、職場に潜む問題を的確に洗い出す思考方法を理解します。

#### (3) ツリー思考による原因分析と解決策の立案【演習あり】

明らかになった問題からその背後に潜む原因を具体的に深掘りするツリー思考という手法を習得します。人と仕組みについてバランス良く考察することで効果的な解決策を導き出します。

### ◎ 求められる役割と能力

#### (1) 部下・後輩育成の重要性

部下の能力とモチベーション向上、離職率低下、組織の活性化等、様々なメリットを生み出す優秀な人材育成の重要性を理解します。

#### (2) 言語化と説明力のスキル【演習あり】

旧式の教え方ではなく、明確な言葉にして分かりやすく伝えるという今の時代に適合した教え方、伝え方のスキルを習得します。

#### (3) 職務経験の再確認のキャリア形成の方向性【演習あり】

これまでの職務経験等を肯定的に自己確認することで新たなキャリアの可能性とビジョンを描くことでモチベーションを高めます。

### ◎ アサーティブの基本

#### (1) アサーティブの理解

有効なコミュニケーションを取ることで、対等な関係性からWin-Winな関係を築くためのコミュニケーションスキルを学びます。

#### (2) 職場におけるアサーティブの重要性とメリット

立場や年代の差を超えてより良い人間関係を構築することで職場でのハラスメント防止や双方のストレスの軽減に繋がることを学びます。

#### (3) マネジメントとチームワークの両立

上下関係によるマネジメントと平等関係によるチームワークを両立することの必要性を理解します。

### ◎ アサーティブな関係構築

#### (1) アサーティブな伝え方【演習あり】

相手に不快感を与えずに自分の考えを率直に伝え、納得感を持たせるためのDESC法を習得します。

#### (2) アサーティブな聴き方【演習あり】

相手の話に熱心に耳を傾け、相手の言葉だけでなく、その背景にある感情や意図を理解しようとする傾聴スキルを習得します。

#### (3) ジェネレーションギャップ克服と円滑な人間関係

ベテラン～中堅～若手がそれぞれに育ってきた環境の違いを理解し、受け入れることでアサーティブな関係を構築することによって職場でのハラスメントや離職の予防に繋がります。

### ○ 訓練内容のココがポイント！

多様な業種、職種と年代の受講者を想定し、偏りが出ないようにあらゆる状況でも職場で直ぐに実践できるスキルが平易に学べるように工夫しています。また、個人ワーク、グループディスカッション、ペアワークを組み合わせることで業種、職場、立場を超えて肯定的な理解と弱点的認識ができるように構成しています。実際の研修では、受講者の理解度や反応を見ながら臨機応変に分かりやすく伝えることを心がけます。単にスキルや考え方を「知る」のではなく、「できる」実感を持っていただくことを目指します。

## 実施機関 & 講師

株式会社

日本コンサルタントグループ

株式会社ナレッジステーション

代表取締役

**伊藤 誠一郎氏**

## 講師Profile

15年間にわたり医療情報システム分野において提案営業やプロジェクトマネジメントに従事。顧客、協力会社、社内スタッフとの間に立ち、仕様、価格、スケジュールなど現場の最前線で調整を図り、様々なプロジェクトを取りまとめた経験を持つ。

お申し込みは

※当HP内「令和7年度オープンコース第2弾受講者募集のご案内」の下部に、Excel形式で直接必要事項が入力できる「オープンコース第2弾受講申込書」があります。