

管理職・支店長などの皆さま

管理職のための指示の出し方・受け方、 報連相の基本

開催日時・参加場所

2026年 **10月21日** (水)
13:30~16:30

オンライン参加 (定員20名)

Web会議システム Zoom
(なるべく1人1台のPCでご参加ください)

講師



生駒 正明 氏

株式会社ビジネス交渉戦略研究所
代表取締役

慶応義塾大学卒業。丸紅株式会社入社。国内外1万件の交渉に携わった33年間を経て独立。総合商社の現場で培った交渉ノウハウを「交渉準備の7ステップ」に体系化。交渉力強化により売上・利益を劇的に向上させる日本で唯一の“ビジネス交渉コンサルタント®”。徹底した交渉準備の強化とロールプレイを重視した実践的な研修が高評価。交渉力強化のみならず、傾聴力・質問力強化により企業の業績アップを支援。産業カウンセラー、キャリアコンサルタントの資格を保有。商社時代にライセンスを取得した元プロボクサーでもある。近著に『なぜかうまくいく交渉術』。

プログラム

1. 傾聴と質問の基本をおさえる

- ・傾聴の基本
- ・傾聴の実践ポイント
- ・質問の基本
- ・質問の実践ポイント

2. 部下を動かす指示の出し方

- ・“伝える”ではなく、“伝わる”がゴール
- ・支持の5要素：目的・背景・内容・期限・確認
- ・NG指示パターン

3. 部下が話しやすくなる受け止め方

- ・管理職に求められる傾聴力
- ・報連相の質を上げる質問力
- ・部下の成長を促す承認力
- ・NGリアクション

4. 部下の報連相の質を高めるコツ

- ・報連相のポイントを理解させる方法
- ・“事後報告”や“相談なし決定”を防ぐ仕組み
- ・報連相の質を高める3つのステップ

本講座で獲得できる学び

管理職の悩みの1つとして、部下とのコミュニケーションをあげる方は少なくありません。「部下に伝わらない」「部下からの報連相が不十分」という課題を解決するためには、最初に管理職が傾聴と質問のポイントを理解する必要があります。その上で、「意図が正確に伝わる指示の出し方」「報連相の質を高める受け止め方」を習得します。

受講料

おひとり様・税込代・消費税含

会員 **6,500円** 非会員 **26,500円**

会員様特典 ①.②併用可能です。

- ①複数申込割引 お二人目より全員1,000円割引
- ②優待券割引 1名の受講料を1枚で半額、2枚で全額割引
- ※優待券の保有数など、詳細は事務局までお問合せください

○四日市商工会議所の会員の場合は、「人材育成補助金」の補助対象となり、受講料のうち最大半額の補助を受けることができます。
詳細は、四日市商工会議所へ連絡 (059-352-8290) またはホームページ (<https://www.yokkaichi-cci.or.jp>) でご確認ください。

お申込み方法

当社ホームページの申込フォーム (下記URLおよび右記QRコード) よりお申し込みください。
開催の2週間前に、Eメールで請求書・受講票等をお送りします。

<https://829064aa.form.kintoneapp.com/public/33bc-seminarentry2026>

(これより先は、当社が契約するサイボウズ株式会社のクラウドサービスをご利用いただくことになります。)

申込締切 10月13日(火) 16時



※本研修会は最少催行人数を5名様とさせていただきます。最少催行人数に満たない場合、催行中止となる可能性がありますので、予めご了承ください。
※受講のお取消しは、開催日前日の17時までにご連絡をお願いします。※開催当日のキャンセルは、受講料を申し受けます。
※参加する端末・通信環境は参加者様にてご準備ください。参加者様の端末・通信環境の不具合が生じた場合、返金はいたしかねます。
※お申込み時に入力された情報は、研修会運営のためにのみ利用し、個人を特定できない範囲内で講師と共有する場合がございます。