

専門職によるコーチング躍動

★岡田一毅による弁護士等の技術専門職や介護福祉士等の福祉専門職、意思決定をする経営者等を対象にした「実践編・専門家編」は他のチャプターには見られないユニークなテーマだと高い評価を得る



大好評のコーチング基礎編

★初心者や一般の方を対象としたコーチングの「基礎編」は、わかりやすく「すぐに役立つ」と大好評！



3周年記念セミナーは コーチの達人

★企業や組織の中でコーチングで実際に成果を出している方々が登壇！より実践的な学習の機会を提供する

Kyoto Chapter 京都チャプター 3周年記念セミナー

コーチの達人 ～コーチングが人や組織を活かす～

コーチングは一言でいうと、「相手の「自発的」行動を促進させるためのコミュニケーションの技術」です。「下の人」に「やらせる」技術ではなく、「やってみたいと思わせる」技術を「上の人」が持っている、そんな状態を真実に望む組織や企業がコーチングを積極的に導入しています。京都チャプター3周年記念セミナーは、現役で活躍するプロコーチたちの実践を「行動展示」します。つまり、プロのコーチたちが個人や組織や企業に対してどのように成果をあげてきたかを解説し、その達人ぶりを実際のコーチングライブで実演します。書籍の学習だけでは決して得られない情報や技術(ノウハウ)を学ぶことができます。さらに、様々なワークショップを通して参加者もそれぞれのフィールドで実践できるようなトレーニングを提供し、「やってみたいと思わせる」技術の習得を目指します。

平成24年11月25日(日)
10時～16時30分(開場：9時30分)

定員 80名(定員になり次第締め切らせていただきます)
対象 18歳以上でコーチングに興味のある方
受講料 6000円(会員は5000円)
*さぞやかながらお昼のお食事をご用意しております。
*懇親会費(希望者のみ・事前申込み要) 4000円(ドリンク代込)

会場：京都市国際交流会館 kokoka 特別会議室
京都市左京区粟田口鳥居町2番地の1
地下鉄東西線 粟田口下車 徒歩約6分
市バス 京都美術館前下車 徒歩約10分

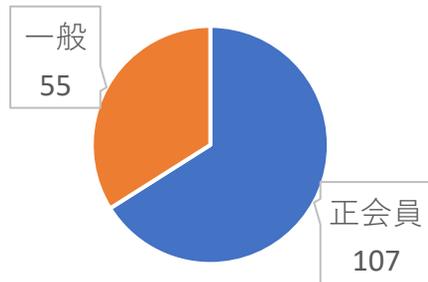


【数字で見る活動】

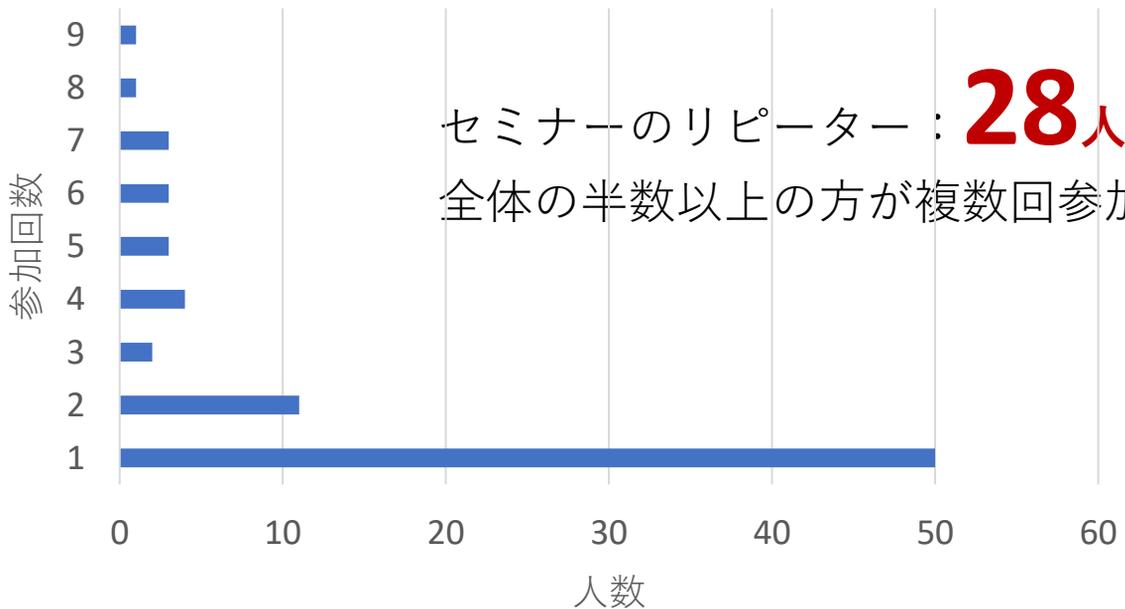
年間**9**回セミナーを実施。

延べ**165**名が参加。

参加者の内訳は、正会員が107名、一般が55名。



2012年末時点での正会員数は**42**名



セミナーのリピーター：**28**人
全体の半数以上の方が複数回参加。

参加者の声(アンケート結果より、一部編集して掲載)

- ・自分にとっての仕事の原点とも言えるキーワードを再認識できました。自らのミッションを明確にして仕事に取りくみます。
- ・「ワクワクの素地を見つける質問のキリクチ」すぐには埋まりませんでしたでしたが、じっくり考えて言葉を見つけたいと思います。
- ・「決断を促す」このテーマは、現在自分が抱えている課題のピッタリの内容で大変参考になりました。

2012年度 京都チャプター一例会運営計画案

	テーマ	内容	担当
1月 専門家編	専門家としての自分軸 基本理念・ファウンデーション	専門家として事業をすることを通して、何を目指しているのか、という目的意識を持っていますか？ 基本理念・ミッションを持ち、伝えていく事が周囲にどんな影響を与えていくか？ 成果を出している専門家と共に学びます。	岡田 戸田
2月 基礎講座	コミュニケーションのタイプとは？	顧客候補の相手と会話がかみ合わない経験をされたことはありませんか？ 話がかみ合わない構造を「見える化」します。相手のコミュニケーション・タイプをつかみ信頼関係を築いていく為に相手に合わせた会話をしていく力を身につけます。	
3月 基礎講座	聴く力	成約に向けて あなたは顧客候補の何を聴いていますか？ 助言する為に「聞きたい事だけを聴いている」状態から「相手を知る」聴き方を学んでいきます。	
4月	お休み		
5月 実践編・専門家編	2月・3月の実践編	2・3月例会で学んだことを実践で使えるようになる演習講座です。成果を出している専門家コーチがモデルになります。共に学びどこか違うのか体感して 課題を発見してください。	岡田 井上(戸田)
6月 基礎編	質問力	成約にむけて 相手に気づきをあたえる効果的な質問力を身につけます。顧客候補に対して、助言でもなくアドバイスでもない、「ささる質問」力を身につけます。あなたは「What」を使った質問を効果的にしていますか？	
7月 実践編・専門家編	6月の実践編	6月例会で学んだ事を実践で使えるようになる演習例会です。顧客候補モデルに対して、実際に成約に向けて質問をしていく場を設定します。成果をあげている専門家とあなたの違いを体感して 課題を発見してください。	岡田 【あるいは真辺】 井上
8月	お休み		
9月 基礎編			
10月 実践編・専門家編	クライアントの決断を促す	顧客候補が 自ら納得して決めたか？ 決めさせたのか？の違いについて 直接体験をした専門家の話を聞きます。決断してもらう為に不足している「情報の要素」とは何か？ 決断してもらう為の情報の要素を探り出す聴き方を学びます。	岡田 井上
11月 3周年記念セミナー			
12月	お休み		

予定内容を変更したセミナーもあります。