

コンサルティング サービスメニュー



サービス項目	詳細	形式
1on1面談・コーチング	経営者向の課題やお困り事に関する面談 幹部の課題やお困り事に関する目標達成面談 一般職の課題やお困り事に関する目標達成面談	様々な着眼点から課題解決の支援 Web面談 60分/回
次世代幹部育成コンサルティング	次期幹部候補者が抱える部下育成や組織作りに対する問題解決	自分の価値観を明確にし組織に良い影響を与える 幹部のリーダーシップ 目指す相互依存リーダー人材の言語化 組織風土を変えるには 今の時代に必要とされる管理職を育てる やる気を引き出す勇気付けマネジメント 目標達成のための問題解決 コンサルティング (対面・Web) 6か月～12か月
部下を自立させる上司育成研修	管理者・次期リーダー育成 理想の人物像になるための習慣化サポート	自立型人材への目覚め 目指す相互依存リーダー人材の言語化 自組織に理念(ミッション・ビジョン)を持つ 自立型人材を育成する やる気を引き出す勇気付けマネジメント チームビルディング 変容と成果報告大会 理想の人物像の明確化 受講者との日誌フォロー(週次) 集合研修 (対面・Web) 6か月～12か月 日誌指導 1か月～2か月
サービス項目	詳細	形式
部下のやる気を引き出すコーチング研修	管理者・リーダーが、相手のやる気を引き出させるコーチング技術を身に着ける 部下のモチベーションを上げる 部下の目標達成を支援する お客様の問題を引き出し協業体制を作る 組織のやる気を引き出し目標達成に導く	理想の人物像の明確 コーチング技術の学習と実践 受講者とのコーチング(1回/月) 研修受講者との日誌フォロー(週次) 集合研修 (対面・Web) 6か月～12か月
問題解決ファシリテーション	目標達成のための問題解決ファシリテーション	目標達成のための問題探索コーチング グループコーチングによる問題解決 コンサルティング (対面・Web) 4名～8名 グループセッション (2時間～6時間)
提案営業研修(コンサルティング・セールス)	新規から関係構築し問題を引き出し提案するセールス力を向上する 関係構築の技術 傾聴の技術 質問の技術 仮説の技術 営業プロセス構築コンサルティング	お客様と関係を構築するための人間力向上 相手に話し手もらうための姿勢と基本を学ぶ 相手に問題や課題を話し手もらうための技術 相手の課題を想定し問題を引き出す 営業関係構築ステップと提案ステップを分けて科学的な営業手法を構築する 集合研修 (対面・Web) 6か月～12か月
サービス項目	詳細	形式
理念策定・浸透コンサルティング	理念(クレド)策定:思考の棚卸 ※対象:経営者 理念(クレド)策定:価値観の言語化 ※対象:全社員 アクションプラン作成 コミュニケーション支援 理念浸透のワーク・研修・ミーティング 社員への研修会・セミナー ※テーマは都度決定 社員との個人面談 全社ミーティングでの進行役	ミッション、ビジョンの策定 必要に応じて、カンパニースピリッツ、コーポレートメッセージ、ピリーフ、セルフイメージなどを明確化 「価値観のバランス」のワーク実施 コンサルタントにて、バリュー策定の説明会を実施 経営者を含めた全社員にてバリュー策定 年間アクションプラン作成 進捗確認 社員への伝え方 社内会議の進め方 理念×マニュアル作り、人事評価などの研修 浸透ワークの取り組み 理念浸透ミーティングのファシリテート お金の流れをシンプルに掴む 戦略フレームワークを活用する セルフイメージの高め方 コーチング対話術で営業力を高める メンバー育成のスタンス 人事評価の在り方 など 経営者とのギャップの確認 個別活動の相談 進行役 今期プランの全容と見直し説明 社員からの積極的な意見の引き出し コンサルティング 12か月
随時相談	メール、Web、電話にて	随時