

# 伴走型組織強化プロジェクト パーソナルコーチング事例

PROJECT PRODUCE

Case:大手流通業

株式会社プロジェクトプロデュース

## <ケース>

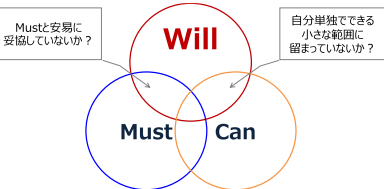
業種：大手流通業／期間：3ヶ月／参加者：選抜された、本部管理職＋店長 30名

### 課題：部門横断で関係者を巻き込み、問題解決を行うリーダーシップ力の強化

- ・マネジメントとリーダーシップの違いを認識し、従来のマネジメントの限界を超える成功体験をしてほしい。
- ・職務権限（ポジションパワー）に依存せず、ビジョンや熱意で人を惹きつけ、動かす力を身につけてほしい。

### プロジェクト内容：選抜メンバーに対する、リーダーシップ開発プロジェクト

- ・これまで棚上げしてきた課題に対して、自らがリーダーシップを発揮して、部門の壁を越え、関係者を巻き込みチャレンジし、成功体験を獲得するプログラムです。

リーダーシップ研修 (半日：オンライン)	パーソナルコーチング (2ヶ月間：オンライン)	成功体験の発表	
<ol style="list-style-type: none"><li>1. マネジメントとリーダーシップ</li><li>2. 自分の原動力を探る</li><li>3. ビジョンを描き始める</li><li>4. WILL-MUST-CANでビジョンを伝える</li><li>5. 次のアクションを決める</li><li>6. 心理的ハードルを認識する</li><li>7. 初めの1歩を決める</li></ol> 	<p><b>第1回目:コーチングの主な進め方</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 1人：1時間*30名</li></ul> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 取り組みたいテーマの確認</li><li>2. 自身のWILL、ビジョンの背景を再確認し、より明確にする</li><li>3. アクションプランをより具体化し、実践イメージを確認する</li><li>4. 最大の心理的ハードルを客観視し、意思確認をする</li></ol>	<p>1ヶ月間の実践期間</p> <p><b>第2回目:コーチングの主な進め方</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 1人：1時間*30名</li></ul> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 実践内容および、その手応えの振り返り</li><li>2. 学びを整理し、再現性を高めるための手法を具体化する</li><li>3. ビジョン実現に向けての次なる課題を確認し、アクションプランを立てる</li></ol>	<p>各参加者が以下の観点でプレゼンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ チャレンジテーマ</li><li>・ 自分のWILL</li><li>・ 実践した事</li><li>・ その反応や手応え</li><li>・ 得られた教訓、学び</li><li>・ 今後の課題</li><li>・ NEXT ACTION</li></ul>

# お客様の評価ポイント

## ●マネジメントとリーダーシップの違いが理解できた

- マネジメントとリーダーシップの違いや、自分自身に置き換えて考える事ができました。
- マネジメントは、見えている事象に対して、職務権限を用いて働きかけること。リーダーシップは、まだ見えていないビジョンを人と共有し、感情に働きかけること、と理解し腹落ちしました。
- 実践を通して、マネジメントの限界を感じた。リーダーシップで人を動かすことの必要性を痛感した。
- 旅から帰還した時に結果としてリーダーになる、新入社員でもリーダーシップを発揮できる等、キーワードが心に響いた。

## ●自分自身を動かす原動力に気づくことができた

- リーダーシップの本質を学べ、自分自身のリーダーシップの原動力とは何かを考えさせられた。
- 自身の活力（＝やる気に繋がるきっかけ）が何だったのか、自分自身がどうありたいか、何を目標にしたいのかを整理するきっかけになりました。

## ●部門を超えて人を動かすには、自分のWillと相手のWillを互いに理解することが大事

- 人を動かすには、自分の思いをブレることなく、信念をもって伝え続ける。
- ビジョンを描き共有することの大切さに気付かされた非常に良い機会であった。
- 部下のWill-Must-Canをこれまで精査して考えたことはなかった。部下のWillを聴くだけで、関係性が大きく変化した。

## ●上司や同僚と話しにくい仕事上の課題をコーチとの対話で整理できた

- これまで自分で抱え込んできたことを、人に話すことで整理され、取り組むべきことが明確になった。
- 実務上の具体的なテーマで、コーチに伴走してもらったので、短期間で成果を実感することができた。

## 亀田 啓一郎 (かめだ けいいちろう)

株式会社プロジェクトプロデュース 代表取締役

- 兵庫県西宮市 生まれ
- 平成元年 リクルート 入社
- 通信事業部門 新規顧客開拓営業
- 住宅情報事業 ネットサービスの開発、運営
- 人材教育、組織開発部門 リクルートマネジメントソリューションズ
- 独立起業

著書：

- 売れる営業チームに育てる「シクミ」×「シカケ」 綜合法令出版
- トップセールス1000人に聞いてわかった  
「毎月目標達成できるPDCA営業」 秀和システム
- 自力で目標を達成できる「ヨミ表」マネジメント クロスメディアパブリッシング



こちらから  
お問い合わせください

<https://www.pro-pro.co.jp/contact/>