

部下からの**報連相**を引き出し、意図が伝わる指示の出し方 手戻り・判断遅れ・認識ズレを防ぎ、 現場の生産性を高める

現場でこのような状況はありませんか？



報告が遅くトラブル対応に
追われる



指示したはずなのに、
意図と違う動きになる

こうしたコミュニケーションのズレは、業務効率の低下や品質リスクに直結します。
こうした課題の解消に向けて、管理職のコミュニケーションのあり方を見直してみませんか。

受講後に期待される状態

報連相の質・量が
高まり、情報共有が
スムーズに行われる
状態へ

指示の意図が
伝わりやすくなり、
手戻りの削減に
つながる

部下の主体性を
引き出し、
自走するチーム
づくりにつながる

判断がしやすくなり、
業務の進行が
スムーズに

総合商社で33年間、
組織を動かしてきた講師



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

慶應義塾大学商学部卒業後、丸紅株式会社に入社。国内外1万件超の交渉に携わった33年の実務経験を経て独立。“ビジネス交渉コンサルタント®”として活躍。成果を生むコミュニケーションの基盤である「報連相」を体系化。傾聴力・質問力を軸に、的確に伝わる報告・連絡・相談を実現する実践手法を提供している。ロールプレイ中心の研修は現場での再現性の高さに定評。産業カウンセラー、キャリアコンサルタント。商社時代にライセンスを取得した元プロボクサーという異色の経歴を持つ。

主な内容

すぐに現場で活かせるスキルの習得を目指す、
ワークや演習を取り入れたプログラムです

1. 傾聴と質問の基本をおさえる

- 傾聴の基本と実践ポイント
- 質問の基本と実践ポイント

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
- 指示の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
- 報連相の質の高める3つのステップ

5. 実践演習(ケーススタディ)

- 自分のクセを知り、他者からも学びを得る

2026年9月15日(火)
10:00~16:00

会場 稲毛セミナールーム (案内図裏面)

受講料 会員：24,200円 消費税込 (資料代含)

一般：35,200円 消費税込 (資料代含)

※1社2名以上ご参加の場合、合計金額の10%を割引きます

定員 30名

※申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただきます



お申込方法のご案内

01 

弊社ホームページからお申込みください。


▶ [セミナーお申込み・ちばぎん総合研究所](#)



02 

お申込後、確認メールを配信（自動配信）いたしますので「@crinet.co.jp」からのメールが受信できるように設定をお願いいたします。

※確認メールが届かない場合、お申込みが当社に届いていない場合が想定されますので、お手数ですが当社へ別途ご確認ください。

03 

受講票、請求書をご連絡担当者宛にご郵送いたします。

※お申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただきます場合がございます。ご了承ください。

受講料のお支払方法

自動引落契約のある会員の方

セミナー開催月の翌月5日に、ご契約口座（会費支払口座）より所定金額を引き落としいたします。

請求書を連絡担当者宛にご郵送します。

※領収書が必要な方は別途ご連絡ください。

自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をご郵送いたしますので、開催日前日までに指定口座へお振込みください（振込手数料はご負担願います）。

※領収書は発行いたしません。「振込金受取書」を領収書としてご使用ください。

注意事項

- ✓ **講演の録音、録画はご遠慮願います。**
- ✓ 開催当日のキャンセルは受講料を頂戴いたします。ご了承ください。

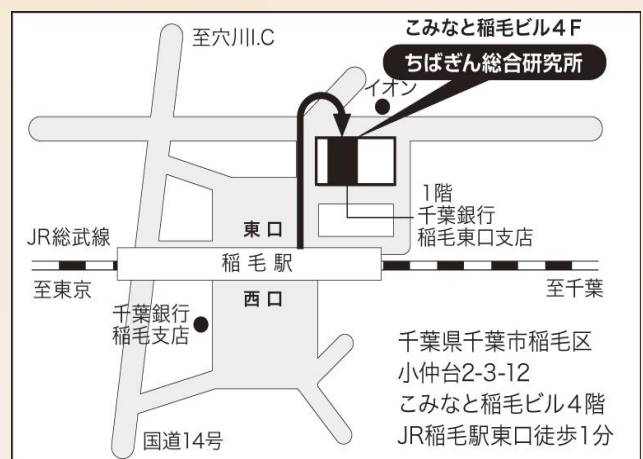
お問い合わせ先

株式会社ちばぎん総合研究所
経営コンサル第二部

TEL: 043-351-7430

ホームページ:<https://www.crinet.co.jp/>

稲毛セミナールーム案内図



駐車場はございません。お車でのご来場はご遠慮ください。



弊社ホームページからメールマガジンにご登録いただくと、いち早くセミナーの予定をお届けします！ぜひご登録ください。

<https://www.crinet.co.jp/mailmagazine/>

