



ひとり、から会社を変えていく。

MERCURICH

グループダイナミクスが起きる 会議ファシリテーション 研修概要

Leading Brand in Presentation Training

マーキュリッチ株式会社

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-21

<http://www.mercurich.com> Tel:03-6478-2082

ファシリテーター＆参加者として、会議への 影響力を高め、**良い会議の運営**を行う

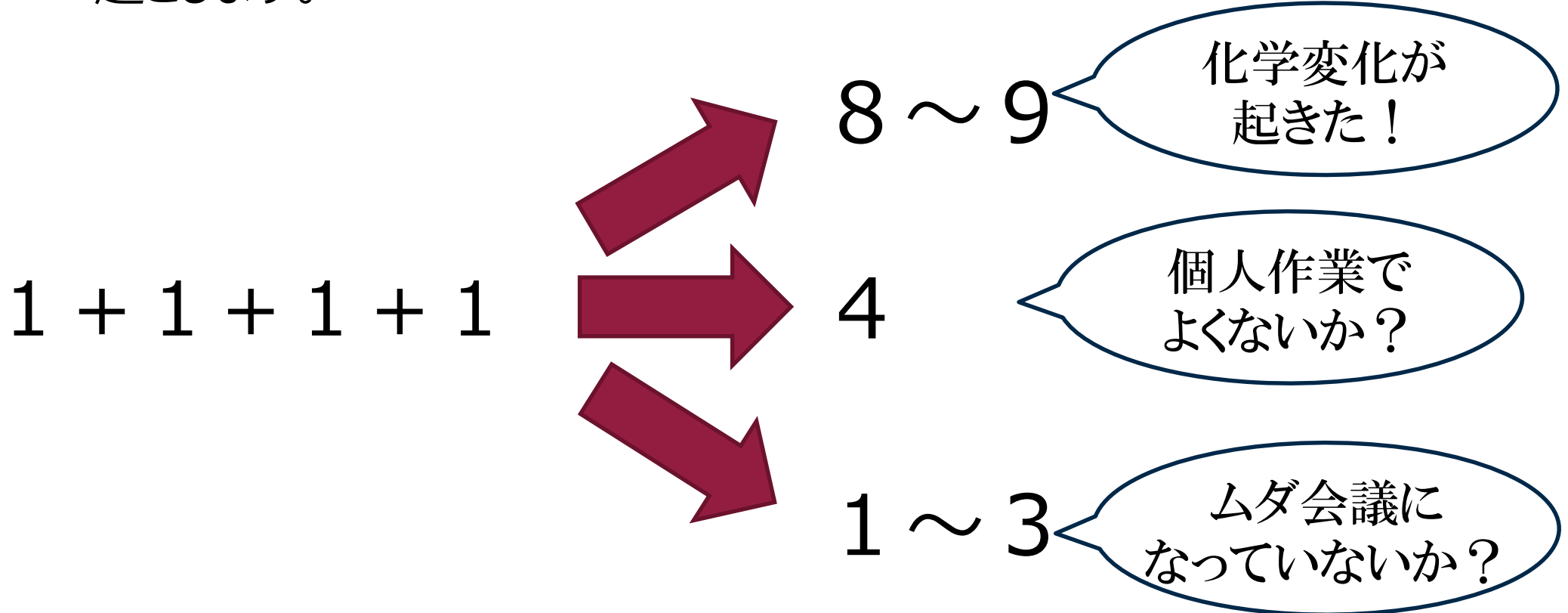
1. 会議における**根幹の考え方**を学ぶ

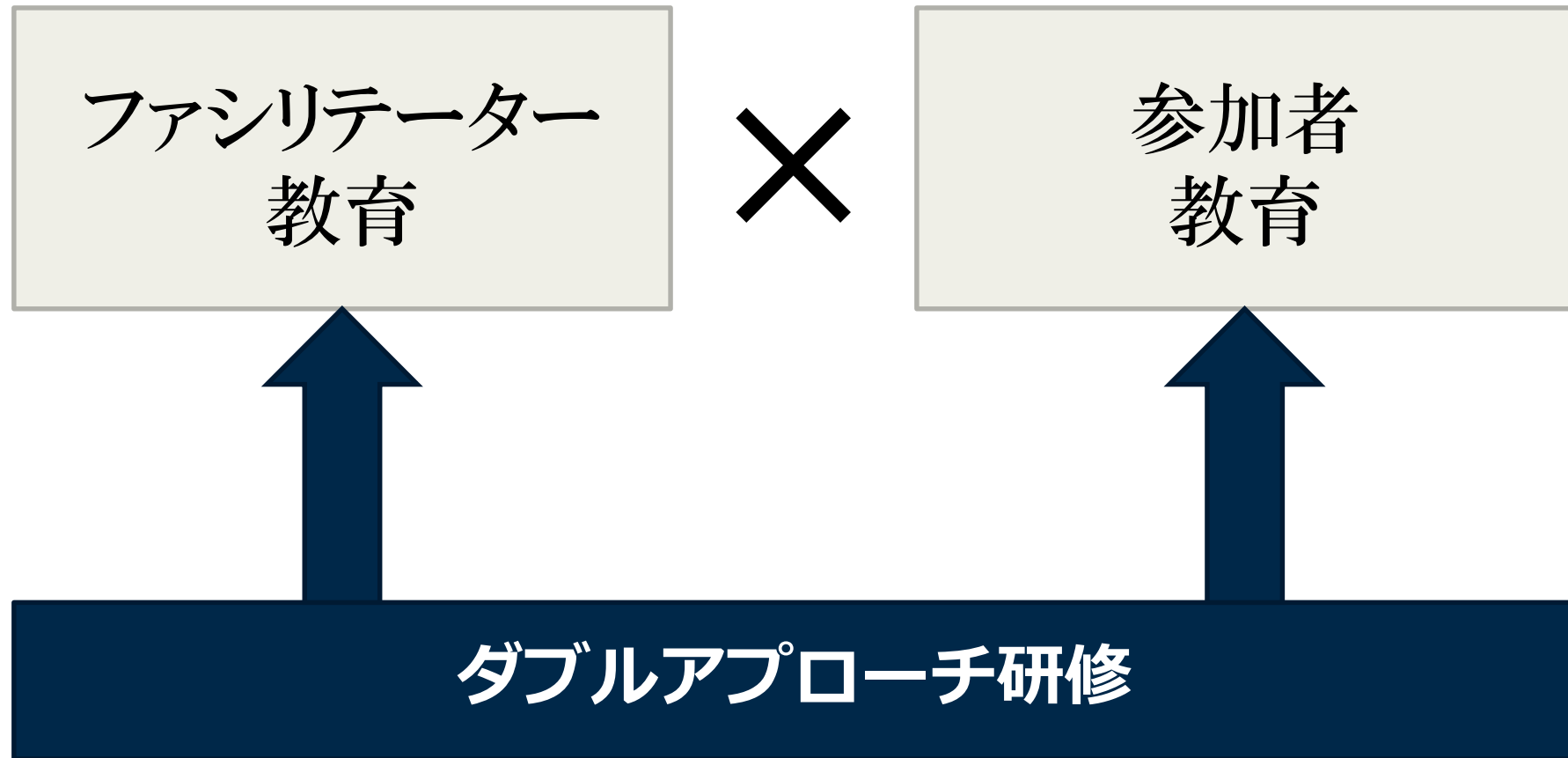
2. 具体的な**ファシリテーションのスキル**を学習し、身に付ける

3. 様々なワークやエクササイズを通じて、**ファシリテーションの重要性**に気づき、**会議の運営方法**を定着させる

研修のゴールは、「良い会議の運営」

良い会議とは、グループダイナミクス（強い化学変化）が起きること。
ファシリテーションのスキルを磨き、個人の総和を超えた化学変化を
起こします。





会議前

- ・会議の回数が多い（形骸化して必要かがわからない）
- ・会議の参加者が多く、誰が本当に参加しなければいけないのかわからない
- ・会議の目的やゴールが共有されていない

会議中

- ・1回の会議の時間が長い
- ・目的やゴールを共有せずにスタートしてしまい迷走する
- ・意見を言う人、言わない人にわかれてしまう
- ・声の大きい人（立場の強い人）の意見が通る
- ・ブレストなのに意見が出にくい

会議後

- ・会議の最後にまとめがなく次のアクションが人によって理解が異なる
- ・次の会議までの課題を設定するも、切や担当者が不明瞭
- ・次回の会議の日時を決めずに、進行中のプロジェクトなどに遅延が起きる



会議に対する投資対効果が低い！

商品やサービスへの開発・改善に使える時間が減ってしまう

グローバルスタンダードの 会議運営を理解していない

- ・日本の常識は世界の非常識だということに気づいていない
- ・「様子を見る」のは日本人だけであることに気づいていない
- ・発言の量がないと、どうマイナスの評価に影響するのかを理解していない
- ・「でしゃばり」と「イニシアティブを取ること」を混同してしまっている

グローバルシーンにおける イニシアティブの取り方を 学んでいない

- ・英語会議ならではの準備の仕方を理解していない
- ・コミュニケーションでイニシアティブを取ることができていない
- ・適切な根回し（グラウンドワーク）をしてないが故に撃沈する
- ・電話会議の特質に合わせた対処ができておらず、全く手綱を握れない



グローバルスタンダードに合わせてつつジャパニーズウェイを活かす！

「英語」を言い訳にしない「先手必勝」が重要

ベースのマインドセット

会議のルールとツールの力を借りる

ファシリテーション能力の強化

会議前の勝負

議題

宿題

参加者
選定

会議中の勝負

質問

受容

発信

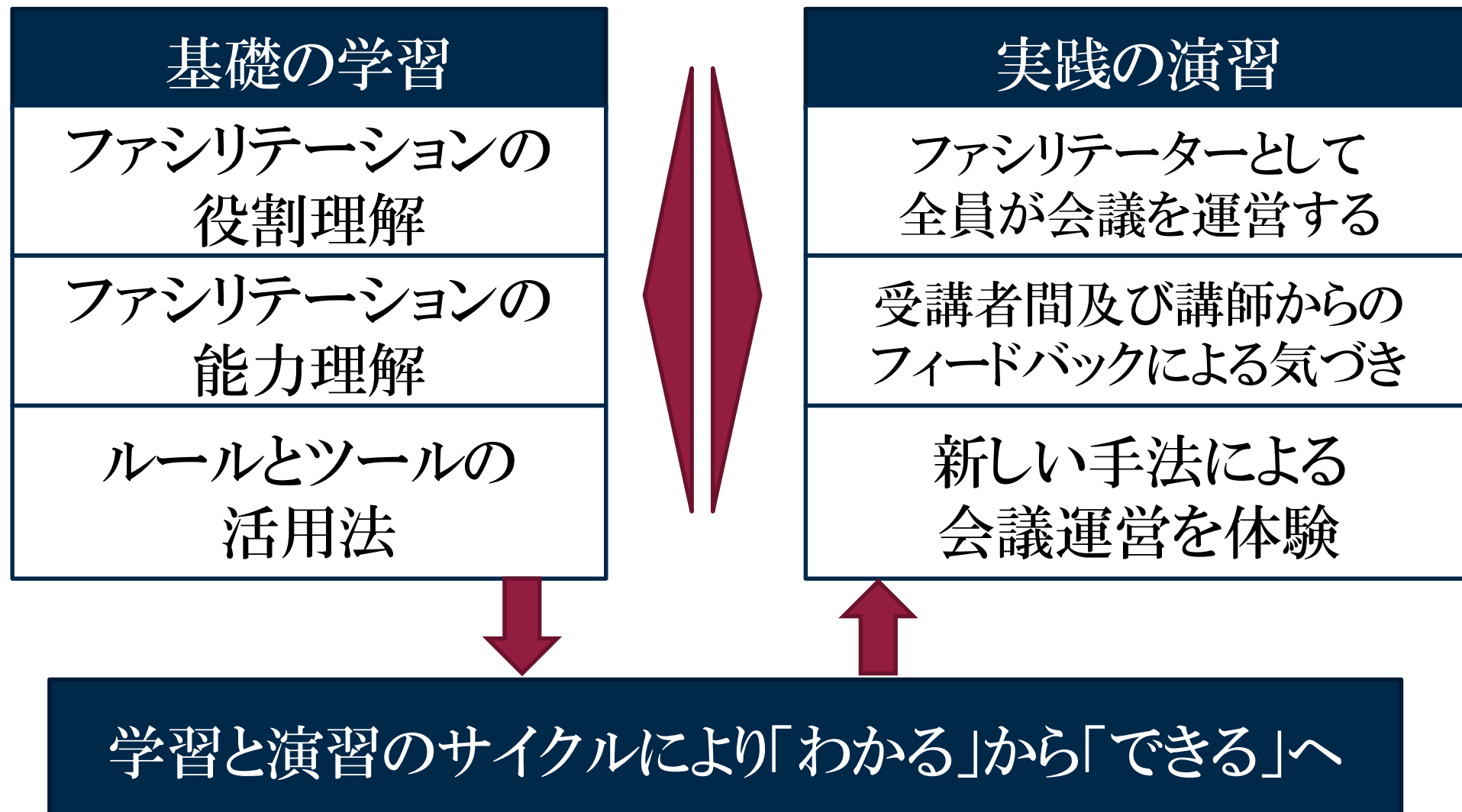
目的

ムード
マネジメント

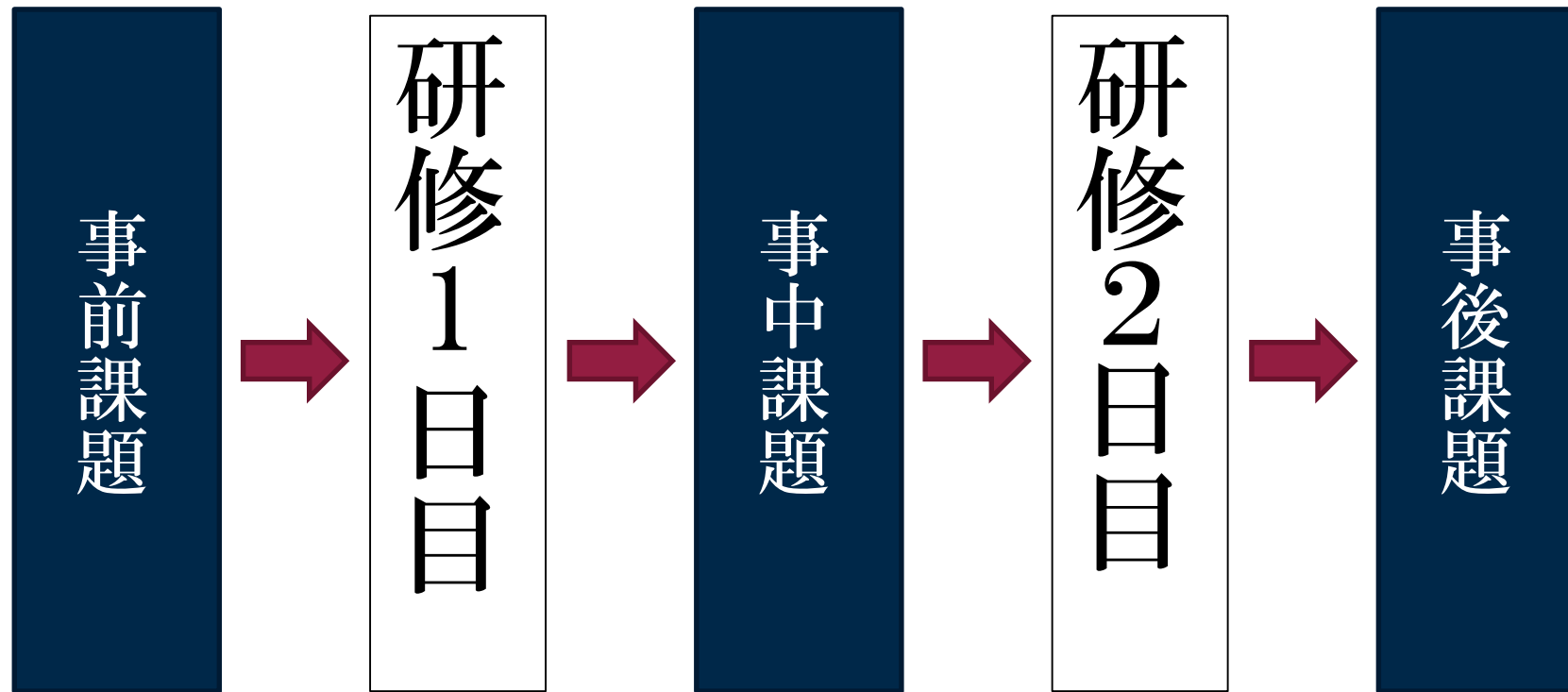
議論
マネジメント

時間・人の
最適化

ファシリテーションの**基礎**を学び、**課題**を通じて
実践することで、現場に戻っても使える能力となる



下記の流れにより、受講者の方に事前の意識づけと、
事中・事後のスキルの定着をしていただきます。



1日目の終了後から、即実践の場です。
会社で実際に参加した会議の場面を自己分析し、自己レビューを
繰り返します。(1日目から2日目研修日までの目安:1週間~2週間)

会議というものを根幹の考え方から変え、良い会議を運営するためにファシリテーションのスキルを身に付ける。その為に、3回の実践課題を用意。

事前課題

- 会議の課題を深掘りする
- 自分が関わる会議の頻度・役割・目的の確認。会議に関する意識を高める

事中課題

- 研修1日目の終了時に、アクションプランの策定を行う。
- 実践出来た成果や、出来なかったことの振り返りを2日目の研修冒頭に実施する

事後課題

- 研修後に職場で参加した実際の会議での達成点、改善点を自己分析する
- 次回の実際の職場の会議に向けて目標設定を行う

※受講者人数や研修時間等により内容が前後することがあります

0.イントロダクション

- ・ 良い会議とは？

【演習】 グループダイナミクス

- ・ 化学変化が起きやすい会議、
起こりにくい会議
- ・ よくある会議の不満
- ・ 現状の会議の課題を考える

1.会議における根幹の考え方

- ・ 現状の問題をどうつぶせるか？
- ・ 会議の価値の3要素
- ・ 会議が円滑に進むとどうなるか

2.ファシリテーターとは

- ・ ファシリテーターとは
- ・ ファシリテーターの役割
- ・ 会議の価値を左右するのは誰か

3.研修を効果的にするためのルール

- ・ ルール＜ツール
- ・ 会議で本当によくある問題
- ・ 他社から会議を学ぶ
- ・ 自部署の会議のルールを考える
- ・ ルール化の最大の効果
- ・ アジェンダ&インストラクション
- ・ 【演習】ブレインライティング

4.ファシリテーションの存在感を高める

- ・ ファシリテーション能力の3要素
- ・ マインドとスキルを高める
- ・ 自部署の会議のツールを考える

5.ファシリテーション能力を高める

- ・ 9BOXを埋める
- ・ 1日目の学びの復習

6.事中課題の説明

※受講者人数や研修時間等により内容が前後することがあります

0.研修1日目のレビュー

- ・ 前回、研修終了後に自身が書いた課題を確認
- ・ 前回の研修を振り返り
- ・ 前回研修後から2日目研修までの職場で実践した会議のレビュー

1.会議前の環境を整える

- ・ 会議前に押さえるべき3領域
ムードアップ管理
議論の進行促進
投資リソース管理
- ・ 会議前に押さえるべき3要素
参加者マネジメント
宿題マネジメント
議題マネジメント

2.会議中の化学変化をMAX化する技術

- ・ 何が何でもの姿勢
- ・ 人の違いを知る（タイプ分析）
- ・ ファシリテーション技術の全体像
- ・ 聴く態度
- ・ レスpons言葉
- ・ 会議における質問が持つ3つの機能
- ・ 情報の交通整理
- ・ 場の流れの指摘

3.【総合演習】会議を実演

- ・ グループからのフィードバック
- ・ 講師からのフィードバック
- ・ 研修で学んだことの振り返り

4. 事後課題の説明

西野 浩輝（にしの ひろき）

マーキュリッチ株式会社 代表取締役
チーフトレーナー



米テンプル大 Executive MBA（経営学修士）
大阪大学大学院 工学科専攻修了

（株）リクルート在籍時は、部門初のMVPに2度輝く等、トップ営業として活躍。その後、世界最大の教育コンサルティング企業アメリカン・マネジメント・アソシエーションにヘッドハンティングされ、4年半トップ営業であり続けた。

2003年にプレゼンテーション専門のコンサルティングを行うマーキュリッチを創業し、10数年に渡って60,000人以上のビジネスパーソンを指導。一部上場企業の経営者から新人まで対象層は幅広く、顧客数は300社を超える。

「プレゼン力はフィードバック力」のコンセプトのもと、受講者の分析力・フィードバック眼を鍛えることを通じて、短期のトレーニングで成果を実現する。

営業部門の受注率を30%から50%に引き上げる等、多くの人と組織を成果に導いている。

自身も20カ国以上のビジネスマンとの商談や国際スピーチコンテストの出場等、日本の枠を超えグローバルなシーンでのプレゼンテーション経験を多く持つ。

プレゼンの指導家でありながら、生涯現役であり続けるという信念を『Create heroes, Be a Hero』と表現する。「世界で渡り合える日本人プレゼンター」を大量輩出することに闘志を燃やしている。

著書は、これまで12冊を出版し、計21万部のベストセラー作家。中国語や韓国語にも翻訳されている。

指導先企業は、マイクロソフト、カシオ、プルデンシャルグループ、日本たばこ、大塚商会、三井住友信託銀行、等多数（敬称略）

野村 尚義（のむら たかよし）

マーキュリッチ株式会社 副社長
トレーナー



プレゼン指導家／価値ストーリーコンサルタント
ミスユニバースジャパン鹿児島 公認スピーチトレーナー

神戸大学理学部数学科卒。システムエンジニアを経てプレゼンテーション専門教育コンサルティング会社であるマーキュリッチを創業。18年間で28,000人以上に研修を提供。そのなかで5000人以上のプレゼンテーションを個別に指導・アドバイスをおこなう。

その経験から論理性と人間心理の両面から人を動かす技術を研究・体系化し、短時間で信頼関係を構築し聴き手が自ら動かなくなる“問題解決ストーリー”構築メソッドとして提供している。

特に“セミナー型セールスのシナリオ構築支援”を最も得意としており、クライアントのベンチャー企業経営者・ビジネス書作家・コンサルタントなどが成約率2倍・契約単価3倍アップなどを実現している。

これまでの指導経験から「言葉を磨くことで影響力・説得力が高まり他者との信頼関係が築けるだけでなく、自分自身の言語化が自信につながる」との信念をもち、企業からのオファーだけでなく個人が自己研鑽できる勉強会などの場をつくり活動している。

研修タイトル グループダイナミクスが起きる会議ファシリテーション研修

研修実施日数 1日（7時間）または2日（14時間）

受講者人数 原則20名まで

研修形態 講師派遣型（御社オフィスで研修を実施します）

研修料金	1日コース	2日コース
	20名まで 450,000円(税込：495,000円)	850,000円(税込：935,000円)

- 上記料金はテキスト代、講師派遣料が含まれます。講師の交通費（東京23区外・タクシー代）、宿泊費は含まれません。
- お打合せのうえで、貴社の課題やニーズに即したカスタマイズが発生する場合は、別途カスタマイズフィーが発生します。
- 研修効果性の観点から1クラスあたり20名までを推奨しています。21名以上を超える場合、1日研修の場合1人あたり5,000円(税込：5,500円) 2日研修の場合は1人あたり10,000円（税込：11,000円）を別途申し受けます。
- 研修後、講師との対話による講師所感は無料です。レポート作成等をご希望の場合は有料にて申し受けます。