

(例) 《コーチ型セールス研修カリキュラム (3日間)》

【マインドセット】

- ・ヒーローズジャーニー
- ・連合の法則
- ・自己認識
- ・リソース
- ・セールスのエネルギー配分
- ・セールスが機能する条件

【ラポール】

- ・3の法則
- ・20秒自己紹介
- ・メラビアンの法則の真実
- ・効果的な雑談
- ・積極的傾聴
- ・効果的な褒め方
- ・YES セット
- ・タイムトラベリングトーク

【ニーズ・ウォンツの共有】

- ・オープンクエスチョンとクローズドクエスチョン
- ・示唆質問 (現状、理想、問題点)
- ・ホットボタン (価値観、価値基準)
- ・ネゴシエーターモデル
- ・確認質問
- ・テストクロージング (1)

【プレゼンテーション】

- ・導入
- ・プレゼンのコツ
- ・お断りの受け止め方

【クロージング】

- ・テストクロージング (2)
- ・迷いの解消

【フォローアップ】

- ・イメージの共有
- ・スケーリングクエスチョン
- ・ご紹介依頼
- ・案件の振り返り

(例) 《コーチング研修カリキュラム (3日間)》

【入門】

- ・コミットメント
- ・コーチングの歴史
- ・コーチングとは
- ・コーチングにおけるリソース
- ・コーチングの仕組み
- ・コーチングの効果
- ・コーチングが機能する条件

【基本スキル】

- ・聴くスキル
- ・質問スキル
- ・伝えるスキル
- ・承認スキル
- ・演習

【GROW モデル】

- ・GROW モデルとは
- ・コーチングセッションの流れ
- ・セットアップ
- ・ラポールを築く具体的方法
- ・目標設定
- ・現状把握
- ・資源の発見
- ・選択肢の創造
- ・計画の策定、意志の確認
- ・演習

【応用】

- ・セッションの壁と対処方法
- ・視点を移動する
- ・セッションの戦略
- ・自己基盤
- ・アウトカムストラテジー
- ・カンバセーショナルコーチング
- ・演習