

納得を生む「評価面談の型」

開催日時 2027. **2.9**

火 15:00～16:00

受付終了 2027.2.4(木)

開催形式 Zoomミーティング（双方向スタイル）※

対象者 管理職・中堅社員

定員 30名



※双方向スタイル：講師・受講者が双方向でコミュニケーションをとって学習する形式

「評価のギャップ」が生じた際の対話に焦点を当て、部下の納得感を高めながら前向きな行動変容を促すための手法を学びます。ケーススタディを通じて、組織が期待する「正しい評価面談」の本質を理解し、部下との信頼関係をより強固にしながら、次なる目標へと導く対話力を習得することを目指します。

講師 **田中 菜穂美（たなか なほみ）**

大手自動車ディーラーでの営業を経て人材育成分野へ転身。研修会社やコールセンター長、企業人事部署を歴任し独立。現在は実務直結型の人材育成コンサルタントとして活動する。営業、マネジメントの実務と心理カウンセリングの知見を活かし、階層／テーマ別研修を展開。IT・製造・物流・サービス・金融・官公庁と多岐にわたる実績を持ち、豊富な事例に基づく「受講生の気づきと行動変容」を促す講義スタイルには定評がある。



項目	内容	目標到達点
はじめに	●セミナーの目的共有 ●ケーススタディの進め方解説 ●「伝える場」から「納得を生む場」への意識転換	評価面談を単なる結果通知ではなく、信頼関係を維持・構築し行動を引き出す場として再定義する。
ケースA：顧客対応での実践	●ケースA（関係性を損ねずに買取価格を伝えよ） ●ワーク・発表およびポイント解説	相手の感情を受け止めつつ事実を誠実に伝え、長期的な関係性を守る伝達のプロセスを理解する。
ケースB：部下対応での実践	●ケースB（優秀な若手Xさんの評価面談をせよ） ●ワーク・発表およびポイント解説	評価ルールや制約の中で、部下のモチベーションを維持しながら納得感を醸成する面談設計を習得する。
評価面談を成功させる3ポイント	●面談目的の明確化 ●相手視点に立った伝える順序 ●他真にしない誠実な対話とフォロー	感情に配慮した話法と事前準備の重要性を理解し、面談での「伝え方の型」を身につける。
まとめ	●面談後の約束遵守と信頼関係維持（TIPS） ●まとめおよび今後に向けて	面談後のアフターフォローまでを一連の仕事として捉え、次回面談に向けた具体的一歩を明確にする。



お問い合わせは、リスクモンスター株式会社 カスタマーセンターへ

●受付時間：平日10:00～16:00



フリーコール

TEL 0120-035-205



携帯電話

TEL 03-5202-7121