

管理職・リーダー向け 研修のご案内

人が辞めない 組織をつくる 管理職研修

部下が辞める・動かない・本音を言わない。
その原因の多くは、管理職の「伝え方」と
「関わり方」にあります。

株式会社ぼるとソリューション

代表 満田 明弘（元・保険代理店経営者／全米NLPトレーナー）



PROBLEM

こんなお悩みはありませんか？



若手・中堅が、突然「辞めます」と言ってくる



指示しても部下が動かず、結局自分でやってしまう



注意すると萎縮される、または反発される



本音を言ってもらえず、不満に気づけない



上からは数字、下からは不満。管理職が板挟みで疲弊している



営業成績やお客様対応が、一部のスタッフに偏っている

原因は、能力ややる気ではなく
「伝え方」と「関わり方」のズレかもしれません。

私自身が、部下に一齐に辞められた経営者でした。



満田 明弘（みつだ あきひろ）
株式会社ぼるとソリューション 代表取締役

2000年に保険代理店を共同創業し、保険会社の年間表彰に5年連続で選ばれる会社に育てました。順調だと思っていた矢先、社員が次々と辞めていきました。

15名中9名

が半年で退職

売上半分以下

倒産も覚悟した

突然の退職ゼロ

関わり方を変えて再建

当時の私は「裏切られた」と思っていました。しかし原因は、私自身の伝え方・関わり方にありました。心理学（NLP・LABプロフィール®）を学んで部下との関わり方を変えた結果、業績は回復し、今では社員だけで会社が回る状態になっています。

この研修は、**そのとき本当に効果があったことだけ**を、管理職が明日から使える形にまとめたものです。

2000年

保険代理店を共同創業

表彰

保険会社の年間表彰 5年
連続

危機

半年で社員9名が退職

再建

NLP・LABプロフィール®
で組織を立て直す

2015年

ぼるとソリューション設
立

研修の3つの特徴

1

経営者の実体験にもとづく内容

理論の紹介ではなく、大量離職から組織を立て直した経営者が「現場で効いたこと」をお伝えします。管理職の板挟みや孤独も、身をもって知っています。

2

講義2割・ワーク8割の体験型

ペアワークやロールプレイで、聴き方・質問・伝え方を体で覚えませ。「わかった」で終わらず、「できる」まで練習します。

3

現場での実践とフォローアップ

各回の間に職場での実践課題を出し、次回に振り返ります。終了1か月後にはフォローアップを行い、定着を確認します。

ベースとなる手法：NLP（神経言語プログラミング）、LABプロフィール®、交流分析、行動心理学



愛媛県立病院 新人職員研修でのワークの様子

PROGRAM

人が辞めない組織をつくる管理職研修（全6回）

テーマ	内容	持ち帰るもの
1 自分の価値観と「当たり前」を知る	自分の深層にある価値観に気づき、それが部下には通用しないことを知る	自分の指導のクセの自覚
2 信頼関係（ラポール）をつくる聴き方	ミラーリング・ペーシング・バックトラッキングを体験する	部下面談・1on1の聴き方
3 部下の「見え方」は自分の映し鏡	自分が見たいように相手を見ていることに気づく	感情的にならない受け止め方
4 言葉の裏にある本音を引き出す	削除・一般化・歪曲を知り、本音を聞き出す質問を練習する	本音を聞く質問リスト
5 部下のタイプ別・響く言葉の選び方	主体性・方向性・判断基準など、人が動く理由の違いを知る	部下ごとの声かけシート
6 実践ロールプレイ：言いにくいことを伝える	注意・評価面談・目標設定の場面を想定して練習する	注意・評価面談の台本

対象

管理職・マネージャー・リーダー候補

人数

3名～（推奨 6～20名）

時間

全6回（隔週推奨）各90～120分

形式

対面／オンライン

研修メニューとご依頼の流れ

研修名	対象	内容	時間・回数	料金（税別）
主力 人が辞めない組織をつくる管理職研修	管理職・リーダー	信頼関係・本音を聞く質問・タイプ別の伝え方・言いにくいことを伝える練習	全6回×90～120分	60万円～
部下のタイプ別 伝え方研修	管理職・リーダー・営業	会話から相手の傾向をつかみ、指示・注意・ほめ方を使い分ける	半日（3～4時間）	20万円～
営業・接客のための顧客心理研修	営業・販売・接客	信頼関係づくり、提案の伝え方、クレーム・強い要求への対応心理	2～3時間×5～6回	60万円～
新人・若手のコミュニケーション研修	新入社員・新人職員・若手	「伝えた」ではなく「伝わった」を目指す、聴く力・話す力の体験型研修	半日～1日	20万円～

講演・オンライン研修（～2時間）は10万円～。人数・回数・内容により個別にお見積りします（交通費・宿泊費は別途）。

STEP 1

無料相談

30分・オンライン可
課題をお聞きます

STEP 2

ご提案

内容とお見積りを
1週間以内にお送りします

STEP 3

事前ヒアリング

受講者・職場の
現状を確認します

STEP 4

研修実施

御社の事例を
題材に組み込みます

STEP 5

フォローアップ

1か月後に
実践状況を確認します

CASE

実施事例



医療機関の新人研修

愛媛県立病院 新人職員向け コミュニケーション研修

大人数の新人職員を対象に、信頼関係をつくる聴き方、「伝わる」話し方をワーク中心で実施。会場全体を使った体験型のプログラムで、配属前の新人がチームで働くためのコミュニケーションの基本を体感しました。

企業研修（オンライン）

大手電機メーカー オンライン研修（2時間）



スポーツ（高校野球） | 2023年6月

柳ヶ浦高校 野球部（大分県）講演 「本当に強い選手が知っている『心の使い方』」

目標と目的の違い、「今」に集中する技術、成長を止める3つの落とし穴、勝敗を分ける「ウイニング・エッジ」について、選手が体感できるワークを交えてお話ししました。

医療機関

愛媛県立病院 院内委託事業者スタッフ向け研修（4時間×2日間）

講師プロフィール

満田 明弘（みつだ あきひろ）

株式会社ぼるとソリューション 代表取締役

経歴

- ・ 1969年 愛媛県生まれ。リトルリーグから社会人まで野球一筋
- ・ 不動産会社の営業、製造業の経理、保険業界を経て、2000年に保険代理店を共同創業
- ・ 保険会社の年間表彰に5年連続で選出
- ・ 社員15名中9名が半年で退職する経営危機を経験し、NLP・LABプロファイル®を学んで組織を再建
- ・ 2015年 株式会社ぼるとソリューション設立。管理職研修・営業研修・スポーツチームへの講演を行う

主な実績

- ・ 大手電機メーカー オンライン研修（2時間）
- ・ 愛媛県立病院 新人職員研修
- ・ 愛媛県立病院 院内委託事業者スタッフ向け研修（4時間×2日間）
- ・ 柳ヶ浦高校 野球部 講演（2023年6月）

保有資格

- ・ 全米NLP トレーナー／マスタープラクティショナー／プラクティショナー
- ・ LABプロファイル® トレーナー／プラクティショナー
- ・ 交流分析士／心理カウンセラー／行動心理士

まずは30分、
御社の状況を
お聞かせください。

「うちの組織でも効果がある？」「予算はどのくらい？」など、検討前の段階でも構いません。オンラインでのご相談も可能です。

050-3555-9808

受付：平日 10:00～18:00

porto-solution.jp

株式会社ぼるとソリューション

〒107-0062 東京都港区南青山2-2-15

ご相談・お見積りは無料です