

カスタマイズ型 1日研修

目標管理(MBO)

目標設定 & 評価面談スキル向上研修

【 管 理 職 1 日 版 】



三つの面談スキルを緻密なケースにて
「ロールプレイ」(役割演技法)致します。

— 制度を説明する研修ではありません —

株式会社コダマ・モチベーション・コンサルティング 代表取締役 田村 毅

2026年8月31日

なぜ、目標管理は形骸化するのか

制度が悪いから回らないではありません。
期初・期中・期末の「面談」が、三つとも形になっていないからです。



そして、次の期へ

「書くだけ」

期末まで誰も開かない

「話さない」

数字の確認で終わる

「つけるだけ」

根拠を説明できない

制度を作り替えても、この三つは直りません。直せるのは「面談」だけです。
だから私は、三つの面談を実際に実施していただくことを、この一日の芯に置いております。

人事制度の説明会とは、まったく違う研修です！

聴いて終わる時間をつくりません。「面談ロールプレイ」を三回、行います。

ロールプレイが中心

【講義 → 演習 → ロールプレイ → フィードバック → 講師解説】。この順番を繰り返します。

覚えるのではなく、疑似体験をする

「その言い方で、部下は動きますか」 その場で上司 & 部下役として演じていただきます。

期初・期中・期末を、通して扱う

一年のマネジメントサイクルを、一日で回します。途中で切りません。

御社の評価制度に合わせる

制度・評価シート・評価期間に沿って組み替えます。持ち帰ってすぐ使えます。

目標管理は、制度ではなく、ハンドリングする側の「意識」と「面談の質」で決まります。

9:00 ~ 18:00（実働8時間・20名／1クラス）

9:00 1. オリエンテーション

- ①研修目的とマインドセット
- ②自主 & 自発で取り組む動機づけ

2. 評価の意義と重要性

- ①評価制度とは、評価の構成
- ②面談スキルチェックリスト

3. 目標管理(MBO)の概念

- ①MBOの理解と全体像
- ②間違った導入による弊害

4. 目標設定(期初)面談

- ①事前準備・達成水準の書き方
- ②【 期初面談 ロールプレイ I 】

12:30 昼食・休憩

※【 】= 面談ロールプレイ実習

13:20 5. 目標の定義と目標設定

- ①価値ある目標とは
- ②SMARTモデル

6. 期中(フォロー)面談

- ①事前準備・流れとポイント
- ②【 期中面談 ロールプレイ II 】

7. フィードバックスキル

- ①強化と改善の使い分け
- ②私メッセージ／フィードフォワード

8. 期末(評価)面談

- ①「行動記録」と評価の付け方
- ②【 評価面談 ロールプレイ III 】

9. まとめと気づきの発表

- ①気づきのグループ発表
- ②まとめ & 動機づけの講義

18:00 終了

知識ではなく、「面談のスキル」を持ち帰っていただきます！

評価者としての自覚

評価は、部下の一年を預かる仕事。
自己の役割認識と覚悟。

目標設定(期初面談)の型

価値ある目標とは。SMARTモデル。
達成水準の書き方と、合意の取り方。

期中フォローの型

放置しない。詰めない。伴走する。
軌道修正は、早いほど効く。

フィードバックスキル

強化と改善の使い分け。
私メッセージ／フィードフォワード。

評価(期末面談)の型

「行動記録」で、評価の根拠を持つ。
思考・観念のワナに、はまらない。

明日からの実践

自部門の面談スケジュールを決める。
関わり・フィードバック・トレース手段。

※ 御社の評価制度・評価シートに合わせて、演習と実習を組み替えます。

「制度は分かったが、面談ができない」を、この一日でなくします。

ポイントは、三つの面談を「その場でやる(実施する)」ことです

聴くだけでは、面談はできません。演じて、直されて、はじめて身につきます。

- ① **期初(目標設定)面談 ロールプレイ I** ※自ら決めた具体的な目標を握ります
事前準備・ステップ・達成水準の書き方を学び、合意を取るところまで演じます。
- ② **期中(フォローアップ)面談 ロールプレイ II** ※再度モチベーションアップです
放置も詰めもしない。軌道修正の対話を演じます。(ここを飛ばす会社が最も多い)
- ③ **期末(評価)面談 ロールプレイ III** ※半期・通期を振り返り、成長実感を得ます
行動記録を根拠に、評価を伝えて納得を得るところまで演じます。「育成」が全てです。

実施要領

9:00~18:00／実働8時間

20名 1クラス

御社の評価シートに合わせて演習を作成。

短縮したい場合は「反転学習」で
テキストを事前にお読みいただければ
時間は短縮できます。(実施例あり)

研修は、すべて私一人が企画・設計・実施いたします



田村 毅(たむら たけし)

株式会社コダマ・モチベーション・コンサルティング 代表取締役
企業研修講師 / 元・大学客員教員

三越日本橋本店に10年間、その後大手研修会社11年間勤務。
研修会社では、副支社長と研修講師を兼務する。講師30名中トップ
の実績を上げ、講師育成の責任者を経て2004年に独立。
サラリーマン21年、うち管理職12年。顧客は直接お取引にて、営業もご相談も、
当日の講師、そしてフォローも田村が直接実施。経営者の代弁者に徹しております。

著書『強い組織になるための健全な価値観醸成の極意』

講師歴31年 受講者5万人 研修45種類以上 顧問先の83%が最高益

概算費用 — 1日研修・20名様まで お一人様あたり 45,000円

一般企業さま	1日 900,000円(税込 990,000円)
顧問先さま	1日 800,000円(税込 880,000円)
無 料	カスタマイズ料・時間延長料・遠方出張料・土日開催料
別途ご負担	講師交通費・宿泊費 等(企業様ご負担)
21名様以上	お一人様1日 30,000円(税抜)を加算させていただきます。