

課長！あなたがやらねば誰がやる！

プレイングマネージャーとしての課長の役割と5つの仕事力

開催日：2010年9月8日(水) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：ビジネスディベロップサポート おお かる とし ちか
代表 パッション・クリエーター **大 軽 俊 史** 氏

略歴：

同志社大学商学部卒。マーケティング企画会社での営業・企画を経て、大手ビジコンで営業・企画を経て、経営コンサルティング活動に従事し、事業戦略・営業戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出す。平成20年独立。事業戦略からマーケティング戦略、組織戦略、人事戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する数少ないコンサルタント。経営の最大課題は、人材のモチベーションマネジメントであると考え、「人を惹きつける情熱を持った人材を養成する」ことを指導モットーとしている。笑顔・情熱・理論で社員のやる気に火をつけるパッションクリエーターとして、クライアントより絶大な信頼を得ている。

特色

企業は今、「成熟社会&リーマンショック後の停滞ムード」「企業は“人なり”=人材育成と組織活性化」「ゆとり教育世代の新人若手人材」という3つのシンボリック的経営課題に如何に対処していくかが大きく問われています。このような時代に、企業が効率よく、課題に対峙していくには、チームや部下のモチベーションを引き上げ、業績を向上させる救世主を育成することが必要です。

本セミナーでは、最も組織に大きな影響を与える課長を対象に、組織を牽引する救世主となるための5つの役割と、部下やチームのモチベーションを引き上げる仕事力を学んでいただきます。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- 会社の業績は課長で決まる！ **ディスカッション**
(1)あなたが尊敬できる課長像とは？
(2)課長として働く喜びを持っていますか？
- 危機感を持って！あなたの会社を取り巻く環境変化
(1)あなたの会社を取り巻く厳しい競争環境の実態～事業環境変化とその本質～
(2)変化に対応するために求められることとは？
『企業とは環境適応業』と言われていたが現実には？
中堅&若手人材に見る、評論家VS諦観者VS変革推進者の実態
- 業績を上げている課長の5つの役割と現状分析
(1)会社の理念・ビジョンを理解し、自分の言葉で部下に語っているか？
(2)自らの業績をあげ、率先垂範をしているか？
(3)チームの計数管理、労務管理をしているか？
(4)部下のモチベーション管理をしているか？
(5)コンプライアンスを理解しているか？
- 今どきの若手から信頼される課長の5つの行動特性
特性 心配り&気遣い
特性 フィードバック
特性 ビジョン&戦略
特性 チームマネジメント
特性 部下の成長への関心度合い
- 忙しい課長でも時間を生み出す「時間管理能力」
(1)重要度の高い課長の仕事とは？
(2)あなたの業務を振り返ってみよう！ **ディスカッション**
- 部下がやる気になる「モチベーション管理能力」
(1)部下への心配り&気遣いのある姿勢と行動
(2)フィードバックの徹底により部下から尊敬される！
(3)ES(従業員満足)視点からの心の重要性
(4)部下は課長の背中を見て育つ！ **ディスカッション**
(5)実践に不可欠な今後の能力開発テーマとは？
- 自ら行動し業績を上げる部下をつくる「実践的指導力」
(1)OJT実践力のポイント
(2)あなたは性善説と性悪説のどちらを信じるのか？
(3)部下が自ら行動する人材育成4つのポイント
(4)部下のやる気を引き出す聴き方
- 現場のできない壁を突破する「戦略思考力」
(1)ビジョン・戦略思考を保有する頼もしい課長とは？
(2)あなたの戦略思考力の現状は？ **自己分析&ディスカッション**
(3)実践に不可欠な今後の能力開発テーマとは？
- 部下が本気で動く課長の「情熱力」
(1)課長が情熱を持って仕事をしてこそ、部下は動く！
(2)情熱のある人生を歩もう！ **自己革新計画書**

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」) 受講料：会員...23,100円 一般...30,450円
(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

9/8(水) プレイングマネージャーとしての課長の役割と5つの仕事力 【 FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			派遣責任者	ふりがな	役職・氏名	
					E-Mail		
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1～2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先]
一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。 03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当