

経営者・役員・幹部社員・次世代リーダーの皆さま向け

トップに必要な「経営実行力」養成講座【4回シリーズ】

【特 色】

本セミナーでは、4回シリーズのプログラムにより、売上利益の拡大を実現し、会社の持続的成長を牽引できる幹部社員の養成を行います。厳しさを増す経営環境の中で会社の持続的成長を実現していくためには経営者・経営幹部の高い経営能力が求められます。

具体的には、①企業経営や組織マネジメントに関する知識、②事業拡大のための戦略思考力、③戦略を立案、経営計画を策定し、全社一丸となって計画を実行、目標を達成させていく経営実務能力、④数字を通して事業実態や財務状況を的確に把握して、業績向上や財務体質の改善に繋げるための会計財務の知識、といった4つの知識・能力が重要となります。

経営者・経営幹部にとって重要な上記4つの能力を高めるために、実践的に学んでいただきます。

特典

4講座全てをお申込みいただく方限定！大塚直義先生著書「売上予算必達のマネジメント」を進呈します。



【開催日およびテーマ】 開催時間：10:00～17:00

講座	開催日	テーマ
第1回	4月28日(火)	■経営幹部に求められる「マネジメント」と「リーダーシップ」
第2回	6月23日(火)	■変革の時代に勝ち残るための「戦略思考力」と「事業構造改革」
第3回	8月6日(木)	■自社のケースで学ぶ！「経営戦略策定」と「経営計画」の実践マネジメント
第4回	10月9日(金)	■会社経営に必要な「会計・財務」・「経営分析」の基礎知識

【会 場】大阪銀行協会 別館3階（11号室）

【受講料】 **全4回一括受講** … 会員 88,000円 一般 118,800円

個別受講 … 会員 24,200円 一般 31,900円

(参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む)

- 全4回一括受講の場合、受講者ご本人で全講座を受講していただきます。
- 全4回一括受講の場合、受講料は一括でのお支払いになります。
1回目のセミナーをご受講いただいた後、キャンセル・欠席等による返金はいたしかねます。
- 全4回一括受講・個別受講共に、「各種無料券」・「早期割引」対象外のセミナーです。

【講 師】(株)セントエイブル経営 代表取締役 **大塚 直義** 氏



参加申込書 (4/28・6/23・8/6・10/9 トップに必要な「経営実行力」養成講座【4回シリーズ】)

*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」

なお、個人情報の取扱いについての詳細は、弊社ホームページ(<https://www.rri.co.jp/seminar/index.html>)をご覧ください。

【FAX. 06-6258-8863 りそな総合研究所 会員・研修事業部(研修担当)行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒	区	連絡担当者	部署・役職			
				ふりがな			
				氏名			
業種(具体的に)				E-Mail			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
<p>↓ お申込みの講座に○をつけてください。4回シリーズ一括でのお申込みが大変お得です。個別受講の場合、複数選択も可能です。</p>							
全4回一括・第1回・第2回・第3回・第4回	氏名	()	部署・役職				
全4回一括・第1回・第2回・第3回・第4回	氏名	()	部署・役職				
全4回一括・第1回・第2回・第3回・第4回	氏名	()	部署・役職				

- 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全額受講料をいただきます。
- 諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。

■講師略歴

東京大学 経済学部卒。MBA（ニューヨーク大学、ファイナンス専攻）。東芝の総合企画部、海外事業推進部、東芝ヨーロッパ社等の部門で、主に経営企画と事業構造改革の業務を20年経験。その後、IT企業等4社で事業推進本部統括部長、執行役員 経営管理本部長、グループ会社社長等の要職で経営幹部として活躍。現在は、経営コンサルタントとして、主に後継社長の第二創業を支援。戦略策定、ビジネスモデル改革、事業再編、経営の仕組みづくり、幹部社員の意識・行動変革等により会社を成長軌道に乗せる活動を行っている。上場企業を含む3社の取締役を兼務。講演やセミナーは、自らの実務経験をベースに、事例、ディスカッション、演習を交え、明快でわかりやすいと好評を得ている。

■カリキュラム

※録音・録画はご遠慮ください。

第1回 4月28日（火）10:00～17:00

経営幹部に求められる「マネジメント」と「リーダーシップ」

<狙い> ・厳しい環境下での経営者・経営幹部の重要な役割・責務について理解を深める。
・企業経営、組織マネジメントの進め方や組織活性化の方法について学び、売上利益の拡大を実現する。
・自らのリーダーシップを高める方法を学び、会社の成長を牽引できるようにする。

<カリキュラム>

1. 経営者・経営幹部の役割と責務

- (1) 経営者・幹部社員が優先的にやるべき仕事とは？
- (2) 会社の明るい未来を創れ！
- (3) 経営環境の構造的変化を認識していますか？
- (4) 厳しい環境下で勝ち残るためには？

4. 部下のやる気を引き出すマネジメント

- (1) 社員が成果を上げるためには？
- (2) 心理学に学ぶ人間の行動原理
- (3) 部下のモチベーションを高めるマネジメント手法
- (4) 上手なほめ方・叱り方

2. 企業にとっての利益や成長の意義を再確認

- (1) ドラッカーに学ぶ利益の意義
- (2) 企業成長の重要性について理解を深めよう！

5. リーダーシップを高めよう！

- (1) リーダーシップについて誤解していませんか？
- (2) 自らのリーダーシップの高める方法とは？
- (3) ビジヨナリー・リーダーシップ
- (4) 変革型リーダーシップ

3. 部門管理者の役割と組織マネジメント

- (1) 管理者の4つの役割とは？
- (2) 組織目標を必達せよ！
- (3) 部下育成の進め方
- (4) 業務改善で生産性・効率性を上げろ！
- (5) 活性化された強い組織を創れ！

6. 会社の明るい未来を切り開け！

- (1) 目指すリーダー像の明確化
- (2) 実践行動でリーダーとして成長しよう！

第2回 6月23日（火）10:00～17:00

変革の時代に勝ち残るための「戦略思考力」と「事業構造改革」

<狙い> ・ビジネスの本質と戦略の重要性について理解を深める。
・競争戦略やマーケティング戦略の理論を学び、戦略思考力を高める。
・ビジネスモデル改革、事業構造改革の進め方について学ぶ。

<カリキュラム>

1. 事業の本質と戦略の重要性がわかる基礎知識
2. マーケティングの基本「競争戦略」の理論
3. 経営幹部として知っておきたいマーケティングの理論
4. 他社との「差別化」を図るための差別化戦略

5. モノ発想からコト発想への転換

6. 変革の時代に勝ち残るための中長期的な事業構造改革
7. 新規事業開発はストーリーとして描く
8. 戦略経営で第4次産業革命を乗り切ろう！

第3回 8月6日（木）10:00～17:00

自社のケースで学ぶ！「経営戦略策定」と「経営計画」の実践マネジメント

<狙い> ・ケーススタディを交えて、環境分析など戦略立案の進め方を習得する。
・自社の基本戦略を立案する演習を行うことで、経営計画策定の第一歩を踏み出す。
・経営計画を実行して目標達成するための実践的マネジメント手法を学ぶ

<カリキュラム>

1. 経営計画の重要性と構成
2. 経営戦略の立案方法
3. 自社の基本戦略立案演習
4. 経営計画策定の実務

5. 経営計画実行のマネジメント

6. 事業構造改革・組織改革の進め方
7. 会社の明るい未来を創れ！

第4回 10月9日（金）10:00～17:00

会社経営に必要な「会計・財務」・「経営分析」の基礎知識

<狙い> ・会計財務などの数字への苦手意識を払拭する。
・会計や経営の数字を見る勘所をつかみ、会社経営に活かせるようにする。
・基本的な経営分析手法を学び、収益性や財務体質の改善に活かせるようにする。

<カリキュラム>

1. 数字が苦手な経営者・経営幹部でも経営数字に強くなれる
2. 強い会社をつくるために経営数字を視よう！
3. ビジネス数字の基礎【ウォーミングアップ】

4. 会計の基礎を再確認

5. 売上/費用/利益の関係に強くなろう！
6. 数字の観点から経営の勘所を視る