

部下を育てて好業績部門をつくれ

# 取締役の使命と果たすべき役割

開催日：2009年11月10日(火) 10:00～16:45

会場：大阪産業創造館 5階(研修室A)

講師：(株)販売開発研究所 部 奈 壮 一 氏  
取締役副社長

略歴：

理論ではなく現場中心の経営指導を展開し、経営戦略から企画までそれぞれの企業に即したコンサルティングで数多くの高収益企業を育てあげている。多くの実績に裏づけされた経営政策・販売戦略・社内充実強化策などそれぞれの企業体質にあったコンサルティング手腕は、各業界から高く評価されている。また、具体的なノウハウに基づいた講演・セミナー・研修会など執筆等に精力的な活動を全国的に行っている。特に現場に即した講演や研修での話題には人気があり数多い依頼を受けている。厳しい経済環境のもと、今もっとも注目を集めている実力派のコンサルタントである。  
<著書>「社長！それは幹部の仕事です」「クレーム対応マニュアル」「営業マンの掟」「実践的クレーム対策のすべて」など多数。

## 特色

会社内において取締役とは、会社の顔であり、社長を補佐すると共に、実務担当者として現場の最前線に立っています。経営陣の一人として自ら身体を張って会社を守り発展させていくことが取締役に求められる使命であり、それには、管理者の延長ではなく「経営陣の一人」であるという自覚と責任が必要なのです！

このセミナーでは、めまぐるしく変化する時代に、取締役の本来の使命を再認識していただくと共に、その使命を果たす為にどう行動していくべきかについて、現場を熟知した講師が解りやすく指導いたします。また、グループ討議では、日頃の悩みを語り合い意見交換をしながら、悩み解消のヒントを得ることができます。

## カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- あなたは、取締役の使命を果たしているか
  - 経営者が実行すべき最優先課題
  - 経営者には利益責任がある
  - 社長と取締役に求められているものが違う
  - あなたは取締役の使命を果たしているか
- 今、取締役としてどう行動すべきか  
(グループ別交流会・討議)
  - 会社の将来ビジョンをあなた自身の言葉で説明できるか
  - 取締役として必要とされる能力とは何か、その能力の高め方は
  - 社長が求めている取締役像とはどのようなものか
  - 過去の成功体験や前例というしがらみから抜け出すためにどうやるべきか
  - 人を育てることが取締役の最重要任務だ、具体的にどんなことをやるべきか
  - 部下に信頼されない嫌われている取締役とはどんな人か
- リストラ対象となる人とは
  - 避けるべし！危機感と悲壮感のはき違え
    - チャンス到来
    - 長所を伸ばすことと短所を改善することのどちらを優先させるのか
  - 取締役は担当部門を精鋭化すべし！
    - 数字を覚えさせる
    - 数字から対応方法を考えさせる
    - 優先順位をチェックせよ
    - ツール、データを活用せよ
    - 行動予定と行動計画の違いを認識させる
    - 書かせる
    - 相談を多用させる
    - スピードを第一にする
  - 取締役が変われば会社が変わる
    - 3つの症候群に気を付ける
    - 信頼される企業づくりこそ、後継者の実行テーマ
    - 自分をダメにするポイント
  - 今の会社が好きか、社長と同じくらい好きか

**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、テキスト代・昼食代・消費税を含む)  
【 FAX .06-6271-1271 りそな総合研究所 行】

11/10(火) 取締役の使命と果たすべき役割

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)				*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：受講料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。06-6203-9472  
\*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。研修事業担当