

経営幹部養成講座【全3講】

ピンチをチャンスに転換できる経営幹部であれ！

経営環境が激変する中で、「衰退する企業」か「発展する企業」か、その鍵は経営幹部にあります。自らが、強い使命感を持ち、真の経営課題を認識し、社員のモチベーションを高め、実践的な問題解決の成果を導き出すことが強く求められています。そのためには、効果的かつ効率的な経営の体系を理解したうえで、企業活動をマネジメントし、プロデュースする実践力が重要となります。

この講座では、経営幹部や各部門長、経営企画担当者の方を対象に、事例研究、グループ討議等の演習を交えながら、経営課題を確実に解決する戦略策定力・リーダーシップ力と、強い組織を構築するチーム・マネジメント力等を養成いたします。

【開催日時およびテーマ】 時間：10:00～16:45

講座	開催日時	テーマ
第1講	5月19日(金)	■難局を乗り切る経営幹部のリーダーシップの高め方
第2講	6月15日(木)	■顧客を創造する経営戦略と方針・目標管理の仕組み
第3講	7月14日(金)	■最強の組織を形成するチーム・マネジメント力の高め方

【会場】 りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

【受講料】 (参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む)

全3講一括受講 会員 64,800円 一般 87,480円
個別受講の場合 各講 会員 23,760円 一般 31,320円

本セミナーは連続講座のため、個別受講の場合も無料受講券はご利用いただけません。

【講師】 ㈱総合教育研究所 代表取締役 ^{いしばし} ^{まさとし} 石橋 正利 氏

参加申込書 (5/19・6/15・7/14 経営幹部養成講座【全3講】)

*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(<http://www.rri.co.jp/kojin/index.html>)をご覧ください。

【FAX. 03-3699-6629-6729 りそな総合研究所 会員・研修事業部(研修担当)行】

B

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
業種(具体的に記入してください)				E-Mail			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ※全講一括受講をご希望の場合には「一括」に、個別受講の場合には「ご希望の講座」に○を付けてください。 ()内にふりがなをご記入ください。	一括・第1講・第2講・第3講		氏名	()	部署・役職		
	一括・第1講・第2講・第3講		氏名	()	部署・役職		
	一括・第1講・第2講・第3講		氏名	()	部署・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

■講師略歴

大学卒業後、㈱リコーに入社、コンピュータ事業部、系列販売会社の営業マネージャーを経て、本社販売計画部門で販売促進・商品企画にたずさわる。企業理念・経営ビジョンと個人の志の実現を一致させた経営を支援する社会教育者としての使命を自覚し、昭和62年、㈱総合教育研究所を設立、代表取締役として現在に至る。人間に与えられている無限の潜在能力を引き出し、社員の自己実現と顧客満足とを一致させる人材・組織開発を推進している。中小企業大学校で「経営管理者コース」「営業管理者コース」などの講師を務めると共に、リコー総合研究所のパートナー講師として、企業のニーズに合わせてカスタマイズした研修プログラムを企画、提供している。さらに、日本経営品質賞の評価基準に基づいた顧客満足度が高く、競争力のある経営システムや人材育成などの組織改革を総合的にコンサルティングを行っている。実績として、経営品質賞「知事賞」及び「奨励賞」受賞企業を輩出している。

■カリキュラム

第1講 5月19日(金) 10:00~16:45

難局を乗り切る経営幹部のリーダーシップの高め方 ~リーダーとしての人間力を向上する~

<狙い>ピンチもチャンスに転換できるリーダーの条件を検証します。その上で、経営幹部に求められる職務・役割と能力を振り返り、経営力を高めるためのリーダーシップを明らかにいたします。

<カリキュラム>

1. オリエンテーション
 - (4) 仕事を任せる(エンパワーメント)【演習】
2. 難局を乗り切る経営幹部の条件
 - (5) 合意を形成する【演習】
 - (6) 傾聴する【演習】
 - (7) リーダーシップスタイルを分析する【演習】
3. 経営幹部に期待されるリーダーシップ
 - (1) 経営幹部が果たすべき役割を点検する【演習】
 - (2) 管理から支援へリーダーシップを転換する
 - (3) 企業理念・行動指針を実践する【演習】
4. 危機を乗り越えるモチベーション向上策
 - (1) 業績とモチベーションの関係
 - (2) モチベーション・レベルを測定する【演習】
 - (3) モチベーション・スタイルを分析する【演習】
 - (4) メンバーのモチベーションを高める【演習】

第2講 6月15日(木) 10:00~16:45

顧客を創造する経営戦略と方針・目標管理の仕組み ~真の経営課題の顕在化と改革に取り組む~

<狙い>業績UPへ顧客満足経営を推進するため、自社の真の経営課題を抽出し、勝ち残る経営戦略を策定する方法を確認し、策定した経営戦略を成功へ導くための方針管理と目標管理のやり方を明らかにいたします。

<カリキュラム>

1. 業績をUPさせる顧客満足経営の構築
 - (1) ありたい会社の理想像を描く【演習】
 - (2) 顧客満足向上と社員満足向上との関係
 - (3) 顧客価値を売上に連動する【演習】
2. 経営改革のシナリオ作成
 - (1) 過去の経営を振り返る【演習】
 - (2) 経営課題を発見する【演習】
 - (3) 経営の未来を設計する【演習】
3. 成果を生む方針管理の運用ポイント
 - (1) 方針管理と日常管理を区分する
 - (2) 管理項目(管理指標)を整理する【演習】
 - (3) 方針管理と日常管理を振り返る【演習】
4. 成果を生む目標管理の運用ポイント
 - (1) 目標設定までのプロセスを見える化する【演習】
 - (2) 職務デザインを策定する【演習】
 - (3) 個人目標を策定する【演習】
 - (4) メンバーとの目標統合の面談をする【演習】

第3講 7月14日(金) 10:00~16:45

最強の組織を形成するチーム・マネジメント力の高め方 ~団結心の強いチームを創る~

<狙い>組織力によって業績に大きな差が出ます。活かに溢れた組織とは、どんなチーム・マネジメントがなされているのかを検証し、理想の組織を構築する具体策と運営方法を明らかにします。

<カリキュラム>

1. チーム・マネジメントの前提条件
 - (1) 成功を妨げる固定観念を転換する【演習】
 - (2) 本音で語り合えるミーティングとは【演習】
 - (3) 自分の強み・改善点を知る【演習】
 - (4) 組織ビジョンを共有する【演習】
 - (5) 組織ビジョンを実践する【演習】
 - (6) 楽しい改善・改革に取り組む【演習】
2. チーム・マネジメントの6つの構成要素
 - (1) ポジティブな組織風土をつくる【演習】
 - (2) 協働し合う関係をつくる【演習】
 - (3) 学習し合う関係をつくる【演習】
3. チーム・ビルディングのノウハウ
 - (1) ハーマンモデルを分析する【演習】
 - (2) 補完し合う組み合わせを形成する
 - (3) コミュニケーションの障壁を越える