

6 課長・リーダー、課長候補・リーダー候補の皆さま向け

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7つの行動

開催日：2017年9月13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・クリエイター **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、大手コンサルティングファームに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イターとして、クライアントより絶大な信頼を得ている。

特色

企業は今、「現場リーダーの不在と組織の人間関係の希薄化」「すぐに心が折れる新人若手人材」「益々熾烈な競争環境への対応」という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、企業が競争力を維持していくには、チームを牽引し、部下のモチベーションを引き上げ、業績を向上させる課長を主とするミドル層の活躍が必須です。

本セミナーでは、組織に最も大きな影響を与える課長クラスを対象に、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7つの行動を学んでいただきます。マネジメント現場の本質を独自の視点で解説する講義は非常に好評です。

録音・録画はご遠慮下さい。

カリキュラム

1. 課長職を取り巻く環境は極めて厳しい

- (1) 課長として誇りを抱いておられますか？ ディスカッション
- (2) ミドルアップアップ症候群という病とは？

2. プレイヤーとして優秀 = 管理者としても優秀ではない！

- (1) あなたが好きな指導者（監督）は？
- (2) 名プレイヤーは名指導者（監督）にあらず！？

3. 業績を上げている課長の5つの役割と現状分析

ディスカッション&個人分析

- (1) 課長の役割とは
- (2) 反面教師となるケースを考察する
- (3) 個別解説
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？
プレイヤーとして自らの業績をあげ、率先垂範をしているか？
チームの計数管理、労務管理を徹底しているか？
部下とチームのモチベーション管理をしているか？
上司に対するフォローシップを發揮しているか？

4. 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！プレイヤー業務に傾注し過ぎていませんか？ ディスカッション

5. 今どきの若手から信頼される課長の7つの行動特性

- | | | | |
|-----------------------------|-----------|-----------------------------|-----------|
| <input type="checkbox"/> 特性 | 心配り&気遣い | <input type="checkbox"/> 特性 | フィードバック |
| <input type="checkbox"/> 特性 | ビジョン&戦略 | <input type="checkbox"/> 特性 | 傾聴力と親しみ易さ |
| <input type="checkbox"/> 特性 | 問題解決力 | <input type="checkbox"/> 特性 | チームマネジメント |
| <input type="checkbox"/> 特性 | 部下の成長への関心 | | |

6. 現在～将来を見据え、経営者的な発想を保有する「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？ ディスカッション

7. 部下がやる気になる「モチベーション管理能力」

- (1) 育成に必要な4つの投げかけ ディスカッション&個人分析
- (2) 自己体験理論の重要性
- (3) 「メンタリング機能」と「OJT機能」のバランス
- (4) モチベーション理論からの考察～あなたの遣り甲斐の源泉は？
- (5) 部下育成のトレンドと課題認識～部下への愛情と厳しさの調和～

8. 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の基本5つのステップとフォーマット活用
- (2) 部下が自ら行動する人材育成2つのポイント
- (3) 部下のやる気を引き出すコミュニケーション能力の本質
傾聴は部下との信頼関係を築く最良の手段
傾聴力を更に高める質問のポイント

9. 課長の情熱次第で部下は変わる！ 自己革新計画書

参加申込書 (*個人情報取扱いに関して「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...23,760円 一般...31,320円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

9/13(水)プレイングマネージャーとしての課長の役割と7つの行動【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	〒			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 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
	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

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(H)