

—— 人を育てる人事制度が中小企業での成功のカギ ——

# 人材を育て業績を向上させる「昇進・昇格・評価制度」

開催日：2017年10月6日(金) 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：株式会社 日本経営システム研究所 なかむらひさのぶ  
代表取締役社長 **中村 壽伸** 氏

略歴：

学習院大学法学部卒業。銀行勤務を経て現職。企業の事業戦略と経営計画が実現できる人事・組織戦略の専門家として、業種を問わず中堅・中小企業から上場企業まで、幅広い企業をコンサルティングし、数多くの経営者から厚い信頼と高い評価を得ている。また、コンサルティングの実践を踏まえた講義でセミナー講師としても活躍中。

〈著書〉「経営者は昇進・昇格する人材をどのように見分けているのか」(日本生産性本部)「バカな人事」(あさ出版)、専門誌(労政時報、賞金事情など)への論文掲載も多数。最近の執筆「WEB労政時報『目標管理で必ず結果を出す企業の作法』4回連載」「人事マネジメント『必ず結果を出す目標管理』6回連載」

## ◆特色

今年は昇給を実施する企業が増える見込みですが、昇給だけで、社員のモチベーションを持続させることは可能でしょうか？答えはNOです。個人と組織の力を最大限に発揮させるには、昇給だけにとどまらず「昇進・昇格・評価」の三位一体での運用がカギとなります。

しかし、「昇進・昇格・評価」は、単なる仕組みの運用ではなく、事業成功の姿を描きながら、評価、人選、抜擢することで初めて成功します。

そこで本セミナーでは、人事制度の運用だけでなく、組織心理学も活用し、短期間で成果が表れる「昇進・昇格・評価」の仕組みについて、事例を交えてわかりやすく解説します。

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### はじめに 今、求められる人事のあり方

- (1) 時短などの変化にどう対応するか
- (2) 人事で変えてはいけないこと

### 1. 「昇進・昇格・評価」の狙いは業績向上以外にない

- (1) 売り上げが増えない、それは顧客が足りていないからだ
- (2) 顧客が増えない企業の共通点、それは顧客からの評価が不足している
- (3) 顧客の評価を上げる 根本的に解決するのが昇進・昇格・評価

### 2. 業績向上に効果のある人事機能を「構想」する

- (1) 顧客が求める価値を正しく見極める
- (2) ライバルとの比較に勝てる構想を具体化する
- (3) 社員が行動に移せる仕組みを作る

### 3. 有能な昇格者を育てる方法【事例研究】

- (1) 優れた仕事を外向き視点で具体化する
- (2) 等級制度のブロードバンドは社員の成長に急ブレーキをかける

- (3) 実力ある人材を育成する昇格基準を具体化する

### 4. 管理職が業績向上に活躍できる仕組みを作る【事例研究】

- (1) 部長は「部門の長」と考えると業績向上に効果が無い
- (2) 課長には勝てる戦闘企画を考えさせる
- (3) 係長は顧客との接触に成功する重要な役職だ

### 5. 管理職が必ず目標管理に成功する方法【事例研究】

- (1) 面接では業績は向上しない
- (2) 必ず成功する「基本手順」はこれだ！
- (3) KPIの本当の使い方はこうする！

### 6. これらの成功法則を「評価」にまとめる

- (1) 評価体系の具体例【事例研究】
- (2) 能力評価はしてはいけない
- (3) 評価は3年後の成功まで見通して制度化する

### 7. まとめ

## 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…23,760円 一般…31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

10/6(金) 人材を育て業績を向上させる「昇進・昇格・評価制度」【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(Ⓜ)