

経営幹部の実践力アップ講座【全3講】

～ 経営に責任を持って、今以上の企業価値・成果を上げるために！ ～

常に激しく変化する経済や経営環境の中で勝ち残るためには、経営者の右腕として社長を補佐する取締役・執行役員・経営幹部の実践力の強化は普遍的な課題です！！

本セミナーでは、組織を動かすリーダーシップ、経営に携わる者として必須の経営実務能力、組織の中心的存在である管理職層の強化、会社の経営改革を推進する手法など、組織を運営していく上で必要な考え方、知識などを学んでいただきます。

是非、全3講を通してご受講いただき、経営マネジメント力の最強化にお役立てください。

【開催日時およびテーマ】研修時間は、各講共 10:00 ～ 16:45

| 講座 | 開催日 | テーマ | 講師 |
|-----|-----------|---------------------------------|---------------------------------------|
| 第1講 | 10月11日(木) | 社長の右腕となる！ 強い会社をつくる幹部の役割と経営実務 | (有)アクティブ経営研究所 代表取締役所長 鑄方 貞了 氏 |
| 第2講 | 11月22日(木) | 経営計画をやり切る 「ミドルマネジメント層」の創り方 | (株)新経営サービス 執行役員 統括マネージャー 志水 浩 氏 |
| 第3講 | 12月13日(木) | 強い会社をつくる 経営幹部の「数字の見方・使い方」 | (株)組織デザイン研究所 代表取締役 小笠原 士郎 氏 |

【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】

| | |
|--|---|
| (有)アクティブ経営研究所 代表取締役所長 鑄方 貞了 氏 | 関西大学法学部を卒業し、タイガー魔法瓶(株)入社。1990年に繊維商社の役員となり、1995年にアクティブ経営研究所を設立。経営コンサルタントとして経営計画・経営戦略の立案、営業、製造、開発、階層別研修、人事労務、能力開発・組織活性化など多くの分野で活躍している。現在は、社員から尊敬され1年でバトンタッチできる経営者に育成する「後継者個別指導 鑄方塾」を運営し、二代目教育に注力する。 <著書>「社長に好かれるリーダーになれ！」(同友館)「あなたが変われば部下が変わる」(同友館)「管理者としてやっていいこと、悪いこと」(DVD：PHP研究所)他多数 |
| (株)新経営サービス 執行役員 統括マネージャー 志水 浩 氏 | 組織開発・教育研修コンサルタントとして27年間のキャリアを有し、上場企業から中小企業まで幅広い企業規模の支援に携わる。コンサルティング・研修のリピート率は、業界トップクラスの90%以上の実績を誇り、顧客企業・受講生からの信頼が厚い。コンサルティング分野では、経営計画策定から推進支援、部門間や社員間の連携強化をテーマに、理論・手法先行ではなく、現場の実態に即した支援を展開している。研修分野においては、部課長クラスの目標管理能力や部下指導力などのマネジメント・スキル強化の分野に定評がある。 |
| (株)組織デザイン研究所 代表取締役 小笠原 士郎 氏 | 1952年大阪市生まれ。大阪大学経済学部卒業後、(株)クボタ、会計事務所勤務を経て、平成3年会計事務所開業。財務管理をバックボーンに、経営計画の推進、起業変革、後継者・管理者の育成を中心にコンサルティングやセミナーなど幅広く活動。『儲かり続ける会社作り』の実践指導には定評がある。そのセミナーはわかりやすい解説と、経営感覚あふれた明快な切り口で高く評価され信者も多い。商工会議所、メガバンク系セミナー会社や大手企業の講演多数。 |

■カリキュラム

第1講 10月11日(木) 10:00~16:45

■社長の右腕となる！強い会社をつくる幹部の役割と経営実務

★狙い 中小企業において社長の存在は絶対的ですが、社長もスーパーマンではありません。経営幹部には、社長の方針や戦略を推進する、実践リーダーとなることが求められます。またある時は、社長の弱みをサポートし、正しい判断ができる参謀役になることも必要です。

そこで、本セミナーでは、経営幹部の方々に、経営者の立場や仕事を理解して頂き、経営者から信頼される心構えや、幹部として果たすべき役割・経営実務について解説いたします。経営幹部としての心構えとマネジメントの要諦を知る絶好の機会です。経営幹部の候補者の方も是非ご受講ください。

★カリキュラム

1. あなたは経営者を補佐していますか？

- (1) 経営者のイエスマンになっていませんか？
- (2) 「雇われ意識・サラリーマン根性」が残ってないか？

2. 幹部としての自分自身を再認識しよう

- (1) 交流分析を使って自分自身を分析する【ワーク】
- (2) 自分の長所・短所を知り、長所を伸ばす！
- (3) 本物の人間を目指す

3. 欠点や短所も含めて経営者にほれ込む！

- (1) 経営者の夢や目標を十分に理解していますか？
- (2) 経営者の気持ちや本音を理解していますか？！
- (3) どうすれば経営者の分身になれるのか？【ワーク】
- (4) 経営者と信頼関係がなくなったら潔く辞める！

4. 経営者の立場・仕事を理解していますか？

- (1) 利益の出る仕組みを作り続けていくこと
- (2) 経営理念や経営方針を策定し、徹底させること
- (3) 社員を成長させ、会社を発展させること

(4) 決断すること

5. 経営者から信頼される右腕幹部の心得え

- (1) 経営者と補佐役との関係とは？
- (2) 経営者に勝るとも劣らない使命感と危機感を持つ
- (3) 経営者の夢や目標を社員に伝え続け、行動させる
- (4) 経営者の決断を助ける知識・能力・情報を持つ
- (5) 嫌われ役・悪役を引き受ける
- (6) 時には経営者のブレーキ役になること

6. 経営者と共に難局を乗り越えるために必要な経営実務

- (1) 経営幹部として一番大切な役割は何か？【ワーク】
- (2) 正しいワンマン経営を補佐しつづけるコツは？
- (3) 一流の仕事ができる社員を育成し続けるには？

7. 今日から自己革新し充実した人生を歩む！

- (1) 他己分析をする【ワーク】
- (2) 人生の6分野における自己革新目標を立てる

第2講 11月22日(木) 10:00~16:45

■経営計画をやり切る「ミドルマネジメント層」の創り方

★狙い 組織としていくら素晴らしい経営戦略・経営計画を立案しても、実行する中心者である、部課長クラスの管理者の意欲・能力が欠けていては、いわゆる絵に描いた餅で終わってしまいます。組織として厳しい環境下で成果を上げていくためには、ミドルマネジメント層の強化が欠かせない命題です。

本セミナーでは、経営者・経営陣が打ち出す、経営方針への「求心力」を高め、幹部だけでなく管理者が本気で動く状態を創りあげ、同時に、組織を推進していく力量を向上させていく手法をご紹介します。

★カリキュラム

1. 組織の推進力を向上させるために

- (1) ミドルマネジメントと方針・計画の意味を共有する
- (2) 社長の方針を腹落ちさせるインテグレーション手法

2. 組織のキーマンはミドルマネジメントだ！

～ミドルマネジメントの強化がカギ～

- (1) ミドルマネジメントに求められる「16」の役割
- (2) 3つのスキル「リーダー」「フォロワー」「コーディネーター」を強化する

3. 「リーダー」の役割を遂行させる

- (1) 部下への影響力を強化する
- (2) 出世に格差を生む影響要因は何か？【ワーク】
- (3) 指導技術より先にまず本質を磨く
- (4) “鏡の法則”で部下の気持ちをつかむ
- (5) 人間関係の心理の実践【ワーク】

4. 部下指導の基本技術①「叱る技術」を強化させる

- (1) 部下の行動に影響を与える要素とは？
- (2) 部下の問題意識・言動を改めさせる【ワーク】

(3) 「アンガーマネジメント」で怒りの感情をコントロールする

(4) 「叱る技術」を強化する

5. 部下指導の基本技術②「認める技術」を強化させる

- (1) 人間の3大本能とは？
- (2) 4つの承認「存在」「事実」「変化」「成果」
- (3) 「存在」承認で関係を改善する【ワーク】
- (4) 「変化」承認で部下に勇気を与える

6. 「フォロワー」の役割を遂行させる

- (1) 批判力・貢献力を強化する
- (2) 向上型・未来型問題に意識と時間をシフトさせる

7. 「コーディネーター」の役割を遂行させる

- (1) 「つなぐ技術」を強化する【ワーク】
- (2) 組織コミュニケーションの結節点の役割を果たさせる

8. まとめ

- (1) 自社のミドルマネジメントを強化させるアクションプラン

第3講 12月13日(木) 10:00~16:45

■強い会社をつくる経営幹部の「数字の見方・使い方」

★狙い 経営幹部の最大の関心事は、「会社は儲かっているのか?」「今、使えるお金はいくらあるのか?」「どうすればもっと儲かるのか?」ではないでしょうか? しかしながら、実際の会社経営は、会社が思うように儲からない、問題の核心がつかめないまま手探り状態で経営をしている、という会社の現状を把握しきれずにいるケースが多く見受けられます。そこで、本セミナーでは、会社の実態がつかめる数字を把握し、しかるべき手が打てる「数字から読み解く経営のノウハウ」をご紹介します、会社の経営改革を推進する手法を解説いたします。

★カリキュラム

1. 経営幹部が数字に強くなければ、経営計画は達成しない

- (1) ミッションやビジョンだけでは会社は儲からない
- (2) ドラッカーから学ぶ中小企業経営のポイント

2. 儲けてお金を残すための『決算書の見方』

- (1) 決算書は図から読み解く
- (2) 経営に役立つ利益の計算法
- (3) 今日からあなたもバランスシートがわかる!
- (4) 会社の『儲けとお金の構造』を見抜く
- (5) 決算書の見方を体験してみよう!【ワーク】

3. 月次決算から課題をとらえるセンスを身につける

- (1) まず、正しく早く月次決算を出す
- (2) 月次決算を見て、業績の異常点を解明する方法
- (3) 経営者向け、月次決算の効果的な見せ方
- (4) 実績+予測で、毎月、決算予測をする。
- (5) 事例で学ぶ月次決算の業績の異常点分析【ワーク】

4. 採算意識を身につける～利益改善の基本的思考法

- (1) 売上高×粗利益率－固定費＝利益 をマスターする
- (2) 月々の固定費額と粗利益率を覚え、損益分岐点をつかむ
- (3) 利益の変化を正しく計算できるようになる!
- (4) 利益をシミュレーションしてみよう【ワーク】
- (5) 売上高、粗利益率、固定費の具体的な改善の切り口を学ぶ

5. 経営幹部に必要なのは事業の実態を見て会社の課題をつかむこと!

- (1) 事業の全体像から課題をつかむ方法
- (2) 事業の実態が見える化すれば、業績は上がる!
- (3) 事業の活動と成果の関係が見える化する
- (4) 見える化ツール『経営のコックピット』の作り方・見方
- (5) 事業活動の内容を点検して課題をつかむ
- (6) 粗利益を分析して課題をつかむ
- (7) 顧客開発と製品開発は一覧表で成果が挙がる
- (8) 事業の見える化ツールを体感する【ワーク】

6. 明日からあなたとあなたの組織を数字に強くするために...

参加申込書 (10/11・11/22・12/13 経営幹部の実践力アップ講座【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 | | |
| 受講票 送付先 | 〒 | | | 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 |

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 ㊦