

取締役・執行役員・経営幹部の皆さま向け

—— 部課長クラスの底上げこそ、経営幹部のミッション! ——

## 経営計画をやり切る「ミドルマネジメント層」の創り方

開催日：2018年11月22日(木) 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)新経営サービス 志水 浩 氏  
執行役員

略歴：

組織開発・教育研修コンサルタントとして25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。

## ◆特色

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。

そこで本セミナーでは、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

※録音・録画はご遠慮下さい。

## 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

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

## 参加申込書 (11/22(木) 経営計画をやり切る「ミドルマネジメント層」の創り方)

(\*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)

※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。

B

【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	
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
業種(具体的に記入してください)					氏名		
					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			
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)