

5 管理職の皆さま向け

—— 実務だけでなくマネジメントもプロフェッショナルな管理職へ! ——

# 管理職になって伸びる人・終わる人

開催日: 2020年1月21日(火)10:00~17:00

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 **大 軽 俊 史** 氏  
代表

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。事業戦略・営業戦略構築支援コンサルティングの分野にて大きな成果を出す。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おり、人材育成施策のノウハウには特に定評がある。

## ◆特色

組織を取り巻く環境は今、「すぐに心が折れる若手人材」「益々熾烈な競争環境」「働き方改革での労働時間の短縮」「厳格化されるコンプライアンスの遵守」など、複合的課題への対応を同時に求められています。このような時代に、**企業が競争力を維持していくためには、チームを力強く牽引する頼もしい管理職の存在が欠かせません。**

**本セミナーでは、「実務のプロ」から「マネジメントもプロ」を志向するためのポイントを徹底解説します。** マネジメントのプロとして大成するためのノウハウ満載のセミナーです。

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

◆プロローグ: 職場では役割遂行のための役者になりきることの重要性!

1. 職場の空気は上長がつくる! 風通しの良い職場作りはマネジメントの第一条

- (1) まずは朝の雰囲気作り~太陽効果~
- (2) 傾聴姿勢の重要性

2. 管理職を取り巻く厳しい実態

- (1) ミドルアップアップ症候群とは?
- (2) こんな時代だからこそ、マネジメントの力量格差が生じやすい

3. 「管理職になる」ということの本質的意義とは?

- (1) ケーススタディ: 管理職になってから全く伸びなかったマネージャーの事例
- (2) マネジメントの定義
- (3) 管理職に期待される5つの役割
  - ① プレイヤー業務の遂行
  - ② 会社方針の理解・部門&課方針の策定・部下への伝達
  - ③ 業績管理や労務管理など管理業務全般
  - ④ 部下育成とチームビルディング
  - ⑤ フォロワーシップ
- (4) 主任→係長→課長→部長と異なる活動の資源配分とは?

4. 「その道のプロ」と「マネジメントのプロ」は異なる

- (1) 「その道のプロ=実務家として優秀」であった人材がマネジメントに昇進
- (2) しかし、マネジメントの人材市場の実態は・・・?!
- (3) あなたは、「マネジメントのプロ」を目指しているか? スペシャリスト志向か?
- (4) 管理職としてのパフォーマンスを伸ばすために必要な能力開発とは?

5. 管理職になって伸びる人・終わる人の相違点

- (1) 管理職になって伸びる人の特徴
- (2) 管理職としては芽が出なかった人の特徴
- (3) 「人を介して事を成す」という言葉の究極の真意

6. これから管理職になって伸びる(=マネジメントのプロになる)ための心得

- (1) 喜び・充実感のギアチェンジを志向する~監督・コーチ業へのやり甲斐を!~
- (2) 部下に感心を抱き、自己よりもチームを優先する姿勢
- (3) マネジメントスキル習得への投資は必要です!

7. まとめ: 名将になるための8つの心得

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」) 受講料: 会員...24,200円 一般...31,900円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

1/21(火) 管理職になって伸びる人・終わる人 【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		
					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)