

経営幹部養成講座【全3講】

～社長を補佐し、組織を拡大させ、戦略を実行できる幹部になる！～

常に変化する経済・経営・社会環境の中で、企業が勝ち残るための鍵は経営幹部にあります。

【本セミナーの目的】

- ・経営者を補佐し、組織をいかに拡大させるか、実践的なノウハウを習得する。
- ・経営計画を実行する中心者である、部課長クラスの経営方針への求心力を高め、組織牽引力を強化するための手法を学ぶ。
- ・経営環境の変化や自社の課題について、当事者として戦略を実行する力を身につける。

是非、全3講を通してご受講いただき、経営力の強化にお役立てください。

【開催日時およびテーマ】

全3講：5月～7月までの3ヶ月間、月1回開催いたします。 時間：10:00～17:00

講座	開催日	テーマ	講師
第1講	5月22日(金)	経営者を補佐し、 組織を拡大させる経営幹部の動き方	一般社団法人日本経営心理士協会 代表理事 公認会計士・税理士、心理カウンセラー 藤田 耕司 氏
第2講	6月23日(火)	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 志水 浩 氏
第3講	7月21日(火)	変化に対応する経営改革の進め方と 戦略・方針の立て方	(株)Bodytune-partners 代表取締役社長 阿部 雅行 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 66,000円 一般 89,100円
個別受講の場合 各講 会員 24,200円 一般 31,900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】

一般社団法人日本経営心理士協会 代表理事 公認会計士・税理士、心理カウンセラー 藤田 耕司 氏	早稲田大学商学部卒業後、大手監査法人での勤務を経て独立。経営の現場の問題を心理学の観点から分析し、解決する経営コンサルティングを行い、多くの経営者のメンターを務めると共に、上場企業から中小企業まで幅広い企業の人材育成を行う。その体験を経営心理学として体系化し、講演、研修も行う。その活動が目ざされ、日経新聞をはじめ多くのメディアから執筆・出演依頼を受けている。 〈著書〉「リーダーのための経営心理学」(日本経済新聞出版社)「経営参謀としての土業戦略」(日本能率協会マネジメントセンター)他	
(株)新経営サービス 執行役員 志水 浩 氏	組織開発・教育研修コンサルタントとして30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)Bodytune-partners 代表取締役社長 阿部 雅行 氏	富士銀行入行、みずほホールディングス、みずほコーポレート銀行(14年間)勤務。その後、教育ベンチャー(グロービス等)を経て、2005年、「死の前日まで狩りをする虎」のように、生涯現役を志す「心技体」の人材育成・組織開発支援を目的としたボディチューン・パートナーズ創業。主に、リーダーシップ、MBAスキル、次世代幹部社員研修を中心とした普遍的な人材育成支援、および体と心(感情:EQ)を切り口に、行動科学をベースにした健康経営・働き方改革コンサルティングに従事。元体重90kg(BMI 30)の体現者として、体と心(感情)の健康と成果の相関を科学する日々を送る。	

■カリキュラム

第1講 5月22日(金) 10:00~17:00

新企画

■経営者を補佐し、組織を拡大させる経営幹部の動き方

★狙い 本セミナーでは、組織をいかに拡大させるかについて、様々な他社の成功事例、失敗事例を基に、人材育成、採用、ビジョンの設定、人事評価について、人間心理に基づいた実践的なノウハウを理解していただきます。

★カリキュラム

1. 人と組織をプロデュースする経営幹部になる

- (1) 人が育つ組織にするためにリーダーに求められる役割とは？
- (2) 第一次世界大戦に負けたドイツの陸軍を立て直した総司令官の人の使い方
- (3) 組織の成長プロセスと求められる役割
- (4) 組織を成長させる上で、部下に伝えておかなければならないこと
- (5) 経営幹部はやらない仕事を決めることが一番の仕事

2. ビジョンを実現するための組織戦略、人事戦略を創る

- (1) なぜビジョンを明確にする必要があるのか
- (2) 求められる組織像、人物像を明確にする

3. 組織を強くするための採用術

- (1) 採用すべき人材、採用してはいけない人材
- (2) 採用におけるマーケティング戦略

4. 人を育てるためのリーダーシップと仕組み創り

- (1) 人間の3つの欲求と2つの動機に基づいた組織戦略を創る
- (2) 数年連続日本一の成績を修める営業チームのリーダーが意識しているたった1つのこと
- (3) いつまで経っても組織が拡大しない企業の経営者・経営幹部がやっていること
- (4) たった2年で日本を変える志士を育て上げた吉田松陰の人材育成法とは？
- (5) 30万人超の組織を築いた松下幸之助氏の部下に対する心構え
- (6) 人事評価が持つ考課機能と人材育成機能を使えているか？
- (7) 人が自動的に育つ仕組みを創る

5. AI時代に急増する経営人材の需要

- (1) 機械の特性から見た人間の仕事
- (2) 高齢化する経営者と深刻化する後継者不足
- (3) これからの時代、急増する経営人材のニーズ

第2講 6月23日(火) 10:00~17:00

■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、部長クラス以上の管理者の意欲・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

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

■変化に対応する経営改革の進め方と戦略・方針の立て方

- ★狙い
- ・「3C分析」「SWOT分析」「コア・コンピタンス分析」などの基礎理論を、経験豊富な講師がわかりやすく解説します。
 - ・現在感じている自社の経営環境の変化や、持っている課題などを受講者同士でディスカッションする場を多く設け、経営の当事者として戦略を実行していく推進力を醸成します。
 - ・受講者の理解度に合わせながら、理論のインプットと演習を高速に何度も繰り返すことで、現場での実践力を高めます。

★カリキュラム

1. オリエンテーション

- (1) 研修の目的、進め方の共有
- (2) 受講生自己紹介：現在持っている課題意識の共有

2. 経営戦略とは何か？

- (1) 経営における戦略の位置づけ、必要性を理解する
- (2) 経営戦略の定義は「どこで何をどのように」
- (3) 戦略理論の全体像を理解する

3. 戦略を立案するために必要な組織ビジョンの立て方とは？

- (1) 組織ビジョンの役割
- (2) 明解なビジョンが戦略の有効性を左右する
- (3) ビジョン策定に必要な仮説思考

4. 会社の現状と変化を分析する手法とは？

- (1) 戦略策定の基本フレームワーク（SWOT）
- (2) 事業環境分析のフレームワーク（3C）
- (3) PEST分析
- (4) 演習：SWOT分析

5. 会社の課題と問題の抽出の仕方とは？

- (1) 自社分析（バリューチェーン、7S、PPM、アンゾフ、4P）
- (2) 環境分析（クロスSWOT）
- (3) 顧客分析（AIDMA、AISCEAS）
- (4) その他（経営資源、財務3表、他）
- (5) 演習：バリューチェーン分析

6. 戦略立案から実行までの流れ

- (1) To be - Fact - What - Why - How でPDCA（OODA）を高速で回す
- (2) KPI、KGI、KDIを設定する

7. まとめ

- (1) 本日の学びの振り返り
- (2) 明日からのコミットメント発表
- (3) 相互フィードバック

参加申込書 (5/22・6/23・7/21 経営幹部養成講座【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(<https://www.rri.co.jp/kojin/index.html>)をご覧ください。

【FAX. 03-3699-6629・6729 リそな総合研究所 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	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /		

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] 03-5653-3951 研修担当(H)
 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。
 *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。