

新任取締役・執行役員セミナー【全3講】

★★★ 今こそ取締役・執行役員の力が試されます！ ★★★

変化の激しい経営環境化の中、会社の存続・発展のためには、取締役や執行役員が会社経営に必要なマネジメントや経営戦略、マーケティングの実務、また、法的な義務や責任を正しく理解することが求められます。特に管理者から役員へ新たに就任された方は、自らが経営の舵取りをするという意識変革と企業が社会的責任を果たすためのコンプライアンス意識など、経営に携わる役員としての心構えや役割の理解を深める必要があります。本セミナーでは、新任取締役、執行役員の方がその期待に応えられるように、全3講にわたるプログラムをご用意いたしました。是非、一括でのご受講をお薦めいたします。もちろん、既存の役員の方にも実践的に役立てていただける内容となっています。

【開催日時およびテーマ】

全3講：7月～9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	7月9日(木)	取締役・執行役員が果たすべき役割と仕事の進め方	株式会社セントエイブル経営 代表取締役 おおつか なおよし 大塚 直義 氏
第2講	8月18日(火)	演習で学ぶ戦略的マーケティングの基本と実践	株式会社シナプス 代表取締役 かゆみ まさひこ 家弓 正彦 氏
第3講	9月14日(月)	新任取締役・執行役員の法的責任と役割	リソルテ総合法律事務所 弁護士 いちかわ みつる 市川 充 氏




【会場】リそな総合研究所 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】

(株)セントエイブル経営 代表取締役 大塚 直義 氏	東京大学 経済学部卒業。MBA（ニューヨーク大学、ファイナンスと国際ビジネス専攻）東芝の総合企画部、海外事業推進部、東芝ヨーロッパ社等の部門で、主に経営企画、戦略立案と事業構造改革（海外事業推進、新規事業開発、M&A・資本提携等）の業務を20年経験。その後、IT企業などで事業推進本部統括部長、執行役員 経営管理本部長やグループ会社社長等の要職で経営幹部として戦略経営の導入を行うなど経営の強化を推進。現在は経営コンサルタントとして、主に後継社長の第二創業を支援。戦略策定、ビジネスモデル改革、経営の仕組みづくり、幹部社員の意識・行動変革等により会社を成長軌道に乗せる活動を行っている。	
(株)シナプス 代表取締役 家弓 正彦 氏	1959年生まれ。松下電器産業株式会社にて、マーケティングを担当し、現場を経験。その後、三和総合研究所を経て、(有)シナプスを創設。経営戦略、マーケティング戦略を中心としたコンサルティングに従事。戦略構築から、現場へのインプリメンテーションプラン（導入計画）までをカバーする。同時に、「マーケティング・カレッジ」を立ち上げ、マーケティングに特化したビジネスマン教育事業に取り組む。中央大学非常勤講師、グロービス経営大学院教授など、マーケティング分野での豊富な教職経験を有する実力派講師。	
リソルテ総合法律事務所 弁護士 市川 充 氏	昭和60年東京大学法学部卒業。平成7年弁護士登録、東京弁護士会入会后、日弁連調査室長東京弁護士会副会長を歴任。現在、リソルテ総合法律事務所パートナー。上場企業やIPOを目指す企業の社外取締役、社外監査役も務める。「会社法務のチェックポイント」「労働法務のチェックポイント」などの多数の著作のほか、「取締役の義務と責任」「コンプライアンス」「個人情報保護」等に関する講演活動も多数。	

第1講 7月9日(木) 10:00~17:00

■取締役・執行役員が果たすべき役割と仕事の進め方

★狙い 取締役・執行役員など、経営幹部としての重要な役割・責務についての理解と、経営環境の構造的変化への認識を深め、仕事への問題意識を高めます。経営幹部として必要な会社経営の基礎知識と組織マネジメントの効果的な仕事の進め方を習得し、成果を出せるようにします。最新の心理学から人間の行動原理を学び、部下のやる気を引き出し、成果を出す実践的なマネジメント手法を身に付けるとともに、自らのリーダーシップを高める方法を学び、会社の成長を牽引できるようにします。本セミナーは、自らが経営幹部として活躍してきた講師が、体験話を交えながら、わかりやすく解説します。経営幹部必聴のセミナーです。

★カリキュラム

- | | |
|---|--|
| <p>1. 経営幹部の役割</p> <p>(1) 経営幹部としての仕事の優先事項とは？</p> <p>(2) 経営幹部の役割を考える</p> <p>2. 環境変化と企業経営</p> <p>(1) 重大な経営環境の構造的変化を認識しよう！</p> <p>(2) 厳しい経営環境の中で勝ち残るためには？</p> <p>3. 部門管理者の役割</p> <p>(1) マネジメントとは？ 管理者の役割とは？</p> <p>(2) ドラッカーに学ぶ“企業の目的”</p> <p>(3) 経営者目線で利益と成長の意義を考えよう</p> <p>4. 組織マネジメントの進め方</p> <p>(1) 組織マネジメントの進め方</p> <p>(2) 組織を活性化するためには？</p> <p>5. リーダーに必要な3つの能力</p> <p>(1) リーダーに必要な3つの能力</p> <p>(2) 幹部社員に求められる5つの力とは？</p> <p>(3) 社員が成果を出すために必要なこととは？</p> | <p>6. 人間の行動原理</p> <p>(1) 人間は感情の動物</p> <p>(2) どうしたら部下の意欲を引き出せるか？</p> <p>(3) 人間の行動原理とは？</p> <p>7. 部下の意欲を高めるマネジメント手法</p> <p>(1) 部下との接し方</p> <p>(2) 効果的なほめ方、叱り方</p> <p>(3) 効果的な指示の出し方</p> <p>(4) 行動科学のABC理論</p> <p>(5) ボスとリーダーの違い</p> <p>8. リーダーシップを高めよう</p> <p>(1) リーダーシップとは？</p> <p>(2) 自分のリーダーシップを高めるためには？</p> <p>(3) ビジナリー・リーダーシップ</p> <p>(4) 変革リーダーシップ</p> <p>9. 会社の明るい未来を切り開け</p> <p>(1) ゴールから逆算の経営</p> <p>(2) なりたいリーダー像の明確化</p> <p>(3) 行動計画</p> |
|---|--|

第2講 8月18日(火) 10:00~17:00

■演習で学ぶ戦略的マーケティングの基本と実践

★狙い ビジネスを取り巻く環境が猛烈なスピードで変化し、数々のビジネスが縮小・消滅しています。そんな中、企業が生き残るためには、環境変化に対応したロジカルな戦略思考に基づいたマーケティング力が不可欠です。そのためには、組織として徹底的にロジックにこだわり、思考し議論し行動する風土の定着が求められます。本セミナーでは、マーケティング推進の旗振り役として取締役・執行役員の方に必要な基本知識を、講義と演習で習得いただきます。戦略を構築、そして実践を通してプロジェクトの成功確率を高めていただける内容です。グループ討議を交え、講師と共に考えていただきますので、論理的に分析・判断できるスキルや自社に応用するヒントを身につけることができます。

★カリキュラム

- | | |
|---|---|
| <p>1. マーケティングは企業経営にどう役立つのか
～全社戦略としてマーケティングを考える～</p> <p>(1) 企業が生き残るにはマーケティングは不可欠</p> <p>(2) マーケティング戦略、実践までのフロー</p> <p>2. まず、自社を取り巻く環境を分析する</p> <p>(1) 業界を把握する (PEST分析)</p> <p>(2) 自社事業へ影響する要因は何か？ (3C分析)</p> <p>(3) 顧客ニーズの概念を徹底理解する</p> <p>(4) 自社の戦略目標を抽出する (SWOT分析)</p> <p>(5) U社はなぜ戦略を転換したのか 【ケーススタディ】</p> <p>3. 論理的にターゲットを設定する</p> <p>(1) 同質なニーズを持つ顧客のグループ化
・・・セグメンテーション (市場細分化)</p> <p>(2) セグメンテーション軸の設定</p> <p>(3) ターゲット設定の流れ</p> <p>(4) 購買決定要因 (KBF) の把握</p> <p>(5) ターゲット設定のアプローチ</p> <p>(6) ターゲットの評価</p> | <p>4. ライバルに負けられない！競争優位の作り方</p> <p>(1) 自社製品・サービスが競合よりも魅力的に見える環境を作る</p> <p>(2) 競合と自社のポジショニングを分析する手順</p> <p>(3) ポジショニング軸を決めるには</p> <p>(4) 施策によって優位なポジションに育てる</p> <p>(5) U社のターゲットとポジショニング 【ケーススタディ】</p> <p>5. マーケティングの戦略を具体化する4P戦略</p> <p>(1) プロダクト (商品・サービス) 戦略
商品の価値を三階層に分けて組み立てる</p> <p>(2) プライス (価格) 戦略
3Cの視点から戦略的に価格を設定する</p> <p>(3) プレイス (販路、売場) 戦略
顧客の受取価値を高めるチャネルを設計する</p> <p>(4) プロモーション (販売促進) 戦略
顧客が購入するコミュニケーションを設計する</p> <p>(5) U社の4P戦略を解明する 【ケーススタディ】</p> |
|---|---|

第3講 9月14日(月) 10:00~17:00

■新任取締役・執行役員の法的責任と役割

★狙い 会社の回りには目に見えない危険が潜んでいます。普段は気づかないこの危険はある日突然、現実化します。その時、会社の幹部・役員としてどのように対処すべきなのか、どのような対策を予め講じておくべきだったのか。本セミナーでは、会社のリスク管理を中心に具体的事例を見ながら検討します。その前提として、株式会社の仕組みや取締役の役割・責任など、会社法をはじめとする法律の基本的知識も体得していきます。さらに、部下の社員たちとどのようなコミュニケーションをとれば、自分の意思を正しく伝えることができるのか、部下にどのような意識を持たせるとやる気がでてくるのか、といったリーダーとしての役割についても、具体的な方策を事例で見ながらわかりやすく解説いたします。法律の知識はまったく不要なセミナーです。

★カリキュラム

1. 取締役なら押さえておきたい、会社法の仕組み

- (1) 株式会社の仕組み
- (2) 「会社法」によって何が変わったか？
- (3) コーポレートガバナンスとは何か？

2. これだけは知っておきたい取締役・執行役員の職務

- (1) 従業員から取締役になると何が変わるのか
- (2) 取締役の職務内容
- (3) 取締役の義務
- (4) 取締役の責任
- (5) 執行役員とは何か

3. 事例で考える取締役の義務と責任

- (1) 取締役はライバル会社を設立できるか
- (2) 他の取締役の違法行為を見逃していたらどうなるか
- (3) 取締役は従業員を引き抜いて新会社を設立できるか
- (4) 取締役が新規事業に失敗すると責任を負うのか

4. こんな時どうする？・・・役員のリスクマネジメント

- (1) 非公開会社で株式の譲渡を承認してもらいたいとの請求をされたらどうする？
- (2) オーナーの突然の死亡により相続人同士で紛争が生じた。どうする？
- (3) 社内で不祥事が発覚した！どうする？

5. リスクマネジメントとコンプライアンス

- (1) リスクマネジメントとはなにか
- (2) 事例で見るコンプライアンス経営
- (3) 企業のコンプライアンス違反行為を防止する方法
- (4) 会社の存在意義とコンプライアンス

参加申込書 (7/9・8/18・9/14 新任取締役・執行役員セミナー【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。

※ 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。

【FAX. 03-3699-6629-6729 りそな総合研究所 研修セミナー部 行】

B

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票 送付先	〒	業種(具体的に記入してください)		連絡 担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
					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。
 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。

【お問い合わせ先】
 03-5653-3951
 研修セミナー部 (H)