

プレイングマネージャーとしての 部長・課長の5つの役割と仕事術

～部長！課長！今度は管理職としても大成しましょう！～

開催日時

2027年3月11日(木) 9:30～16:30 (受付開始は開講の30分前を目安とします)

会場

富山：北陸経済研究所(4Fセミナールーム) + Zoom配信

セミナーのねらい

「働き方改革が進み、より効率性が求められる職場運営」「ますます希薄化する職場内コミュニケーション環境」「新世代の部下への対応」など、マネジメント現場では多くの切実な課題に直面しています。このような時代でも、部長・課長はプレイヤーとしての役割も要求されると同時に、当然のごとく業績を上げていくことが求められます。それには、現場の士気を高め、部下を育て、業績を向上させる「マネジメントのプロ」の存在が不可欠です。

本セミナーでは、「マネジメントのプロ」となるための5つの役割と、部下のモチベーションを引き上げ、育てるための方法を具体的に学んでいただきます。理論と現場での実態を組み合わせた大経メソッドは、「とても楽しくて分かり易い」「あっという間に時間が過ぎる」と毎回好評です。皆様の積極的なご参加をお待ちしております。

講師

ビジネス ディベロップ サポート 代表
パッションクリエイター

おおかる としちか
大軽 俊史 氏



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、日本総合研究所にて経営コンサルティング活動に従事。事業戦略・営業戦略構築支援で大きな成果を出し独立。コンサルタント歴は25年以上、研修・講演日数は3000日を超える。ビジョン&事業戦略からマーケティング/組織/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。「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いる。近年では、オンライン研修を含め、コロナ禍の2020年度を除き、年間200日以上のセミナー・研修講師を担当する。

セミナーの主な内容

1. 経営の好循環サイクルの確立こそが経営の目的

- (1) 経営の究極の目的とは、C S と E S の両軸追求
- (2) 管理者も経営の目的を実現するための中核人材

2. プレイングマネージャーの厳しい現実とは？

- (1) 現状に疲弊していませんか？
- (2) こんな時代であるからこそ大切なこと

3. 業績を上げている管理職5つの役割と時間管理力の目的

- (1) 管理職のミッションとは？【ディスカッション】
- (2) 本セッションを解説する前の4つの投げかけ
- (3) ケース考察：ある企業の営業課長の行動
- (4) マネジメントとは？
- (5) どの仕事にどれぐらいの時間を費やすべきか？【ディスカッション】
- (6) 時間を創造する「時間管理力」とは？

4. プレイヤーのプロとマネジメントのプロは異なる！

- (1) 「その道のプロ」は多数存在
- (2) 「マネジメントのプロ」とは？

5. 管理職に求められる「戦略思考力」とは？

- (1) 業績を上げ続けるためには戦略思考力が不可欠
- (2) あなたの戦略思考力の現状は？

6. 管理職に求められる能力開発テーマとは？

7. 「メンタリング」と「OJT」の両立が育成のツボ

- (1) 5つのプロローグと自己体験談からの考察
- (2) モチベーション理論からの考察
- (3) 愛情と厳しさの両方が求められる！
- (4) 部下育成の全体像

8. 部下による組織・上司への安心感を高める「メンタリング」の効力とツボ

- (1) メンタリングの本質
- (2) メンタリングの象徴的コミュニケーション(×多頻度)
- (3) メンタリングの重要性を裏付ける調査結果

9. 仕事のノウハウを効率よく伝授する「OJT」のツボ

- (1) OJT実践のポイント
- (2) 部下が自ら行動する人材育成の2つのポイント

10. 管理職になってさらに伸びるために「名将」になれ！

・明るい口調で話が聞きやすく理解しやすかった。講師の方の経験談もあり楽しんで受講できた。
・管理職になったばかりの私にとってどのように仕事をすれば良いかの道筋が見えてきました。
・昇進したばかりで部下や上司との立ち位置もあまりわからず手探りで行っている部分も多かったで、参考になりました。
・最近、コミュニケーションが希薄になってきている事もあり、コミュニケーションの取り方を学べて良かったと思います。また、会社での飲み会なども利用して、部下の話、上司の話を聞けるようできたら良いと思います。

受講者の声

■参加申込方法

北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒各セミナー⇒「Web でのお申込み」

■参加費(税込)

会員 1名 20,900円
非会員 1名 40,700円 ※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

■お申込みにあたって

※北陸経済研究所HPの「セミナー・講演会」の「▶お申し込みの前に必ずご確認ください」をご一読ください。

- ①キャンセルのお申し出は5営業日前までお願いいたします。以降のキャンセルはご返金致しかねますので、予めご了承ください。ただし当研究所主催の別セミナーへの振り替え受講のお申込みをお受けいたします。
- ②詳細は受講証、受講案内メールにてご確認ください。
- ③都合により開催の中止、または延期させていただく場合がございます。

お申込み・詳細はこちらから

