



プレーイングマネージャーとしての 部長・課長の役割と仕事術

～「マネジメントのプロ」となるための役割と、部下育成の方法を具体的に学ぶ～

★セミナーのねらい

「少数精鋭かつ短時間労働の導入による管理職へのしわ寄せ」「希薄化する職場内コミュニケーション」「悟り世代への教育問題」など、企業のマネジメント現場は多くの課題に直面しています。部長・課長がプレーヤーの役割も要求される中で、部下のモチベーションを上げ、チームとして最大の成果を上げるために「マネジメントのプロ」としての役割が求められています。

本セミナーでは、①組織力を向上させ、チームを成長させるマネージャーの「5つの役割」と、②部下のモチベーションを上げ、部下を育てるための手法について、身近なケースを取り上げ実践的に学んでいただきます。「部下に心から信頼される管理職」になるためのノウハウが満載で、明日からすぐに活かせます。

セミナー内容

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、CSとES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. プレー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！

【開催日時】 **2021年7月16日**（金） 9:30～16:30（接続開始 8:45 会場受付 9:00）

【会場】 金沢：石川県地場産業振興センター 第6研修室
各受講企業またはご自宅にて（Webミーティングシステム「ZOOM」を使用）

【対象】 部長・課長等のプレーイングマネージャー、管理職、または候補の方

【定員】 金沢会場：20名 オンライン：20名

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



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、平成9年から某シンクタンク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で大きな成果を出す。平成20年に独立、ビジネスディベロップサポートを設立。コンサルタント歴は20年以上、研修、講演日数は2,000日を超える。ビジョン&事業戦略からマーケティング、人事・組織戦略という、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いる。近年では年間200日の講演・研修を担当する。

■参加申込方法(①、②、③のいずれかでお申込み下さい)

- ①当研究所ホームページのセミナー・講演会のタブまたは右 QR コードよりセミナーお申込フォームにすすむ
- ②以下の「北経研セミナー参加申込書」に記入の上、FAX
- ③E-mail : haginaka@hokukei.or.jp に必要事項を記入の上、メール



■参加費(税込)

会員 1名 19,800 円

非会員 1名 39,600 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。

- 2名以上参加される場合は10%の割引料金になります。

■お申込みにあたって(必ずお読みください)

- ①請求書や受講証、オンライン受講者様へのご案内(接続URL)はE-mailにてお送りいたします。ご連絡担当者様およびオンライン受講者様のE-mailアドレスは必ずご記入くださるようお願いいたします。
- ②キャンセルのお申し出は5営業日前までをお願いいたします。以降のキャンセルはご返金いたしかねますので、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替受講のお申し込みをお受けいたします。
- ③オンライン受講の方には原則テキスト等の資料をデータでご提供いたします。事前に印刷してお手元にご用意いただきますようお願いいたします。
- ④セミナー中、録画再配信用にレコーディングをしております。カメラワークによっては、受講者のお姿が映る場合がございますので、ご了承ください。
- ⑤施設の駐車場は無料をご利用いただけます。
- ⑥お申込みが最低開催人数に満たない場合は、中止させていただきます。あらかじめご了承ください。

(2021-029)北経研セミナー参加申込書 (7月16日 金沢・Web)

一般財団法人北陸経済研究所宛て

年 月 日

FAX: 076-433-1164

【お問合せ】 TEL 076-433-1134 担当 萩中
富山県富山市丸の内1丁目8-10
E-mail: haginaka@hokukei.or.jp

貴社名				
電話番号		FAX		
所在地	〒 ー 市町村			
ご連絡担当者 ご連絡担当者様の E-mailアドレスのご記入 をお願いいたします。	お名前			
	所属			
	E-mail			
【 7月16日(金) 金沢・Web 】 参 加 者				
お名前	所属	役職名	E-mail	※URL・パスワードをお知らせ します。必ずご記入ください。 受講場所
				金沢・Web
				金沢・Web
				金沢・Web

【個人情報の取扱いに関するご案内】 本書類に記入されました個人情報は、当研究所の実施するセミナーの申込み手続きならびに各種サービスのご案内、情報のご提供、継続的なお取引における管理のために利用します。またご本人様の同意を得ることなく、第三者に提供することはありません。