



プレイングマネージャーとしての

部長・課長の役割と仕事術

～部長！課長！今度は管理職としても大成しましょう！～

★ 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」「新世代であるゆとり・悟り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・課長が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けます。理論と現場での実態を組み合わせた大軽メソッドは、「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、非常に好評を得ています。皆様の積極的なご参加をお待ちしております。

開催日時	2023年7月19日(水) 9:30～16:30 (接続開始 8:45 会場受付 9:00)
会場	福井：福井商工会議所 会議室A 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	管理職、管理職候補者
定員	福井会場：15名 オンライン：20名

セミナー内容

- 経営の好循環サイクルの確立こそが経営の目的
 - 経営の究極の目的とは、CSとESの両軸追求
 - 管理者も経営の目的を実現するための中核人材
- プレイングマネージャーの厳しい現実とは？
 - 現状に疲弊していませんか？
 - こんな時代であるからこそ大切なこと
- 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
 - 管理職のミッションとは？【ディスカッション】
 - 本セッションを解説する前の4つの投げかけ
 - ケース考察：ある企業の営業課長の行動
 - マネジメントとは？
 - 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】
 - 時間を創造する「時間管理力」とは？
- プレイヤーのプロとマネジメントのプロは異なる！
 - 「その道のプロ」は多数存在
 - 「マネジメントのプロ」とは？
- 管理職に求められる「戦略思考力」とは？
 - 業績を上げ続けるためには戦略思考力が不可欠
 - あなたの戦略思考力の現状は？
- 管理職に求められる能力開発テーマとは？
- 「メンタリング」と「OJT」の両立が育成のツボ
 - 5つのプロローグと自己体験談からの考察
 - モチベーション理論からの考察
 - 愛情と厳しさの両方が求められる！
 - 部下育成の全体像
- 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
 - メンタリングの本質
 - メンタリングの象徴的コミュニケーション（×多頻度）
 - メンタリングの重要性を裏付ける調査結果
- 仕事のノウハウを効率よく伝授する「OJT」のツボ
 - OJT実践のポイント
 - 部下が自ら行動する人材育成の2つのポイント
- 管理職になってさらに伸びるために「名将」になれ！

受講者の声

・職場の雰囲気は上司次第、時間の使い方に悩んでいた対策として仕事を部下に振ること、自分で経験しないと采配できないと考えていたが、仕事を振ることで育成につながることも考えられるとすれば、そのようにしたい。
・部下に対するOJTのあり方が理解できました。共感できることばかりでした。
・コミュニケーションの重要性・必要性を実感しました。

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2,500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日以上講演・研修を担当する。

■参加申込方法(①②③のいずれか、あるいは右QRコードよりお申込み下さい)

※お申込みはなるべくWebでお願いいたします。

- ①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」
- 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

お申込みフォームへ



■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いただきます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オンライン受講の際は、カメラは常時オンをお願いします。テキスト等の資料はメールで送る場合がございますので、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セミナーは記録用にレコーディングをしております。場面によっては、受講者が映る場合がございますので、ご了承ください。
- ⑤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。

(2023-023) 北経研セミナー参加申込書 (7月19日 福井・Web)

年 月 日

一般財団法人北陸経済研究所宛て

F A X : 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	〒	—	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19日(水) 福井・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
					福井・Web
					福井・Web
					福井・Web

【個人情報の取り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手続きならびに実施、情報のご提供に利用します。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。

H