成果はメンバーとの「信頼関係」がカギ！

次世代リーダー育成プログラム

チームを動かすための

管理職（リーダー） 塾 2018

【第７期】

2018年10月11日（木）開講（6ヵ月コース）

チーム管理には大切な基本があります！

主催

大阪中小企業投資育成株式会社

〒530-6128　大阪市北区中之島 3-3-23

TEL 06-6459-1700　FAX 06-6459-1703

はじめに

★「3年間で結果を出せないリーダーは、その後も良きリーダーになる可能性は低い。」と言います。

★リーダーの役割は、**①リーダーシップの発揮、②メンバーの育成、③チームのマネジメント**です。そのためにはメンバーとの**「信頼関係」**はなくてはならないものであり、このための**「コミュニケーション能力」**は非常に重要です。

★この基本的なことをおさえていないリーダーは、**決断できず、空回り**し、チームをまとめ動かして、チームとしての成果を上げることが難しいと言えます。

★企業の多くは、プレーヤーとして成果を上げてきた人材を管理職に登用しています。しかし、そのような人材が必ずしもチームとして成果が上げられるとは限りません。むしろ昇格した後、部下を使いこなせずパフォーマンスが落ちる人も見られます。

★これは**自分と他人が「違う」こと**がわかっていない、**過去にお手本となるような上司がいなかった**ことが原因だと言われます。

★本スクールの重点課題★

①リーダーシップ

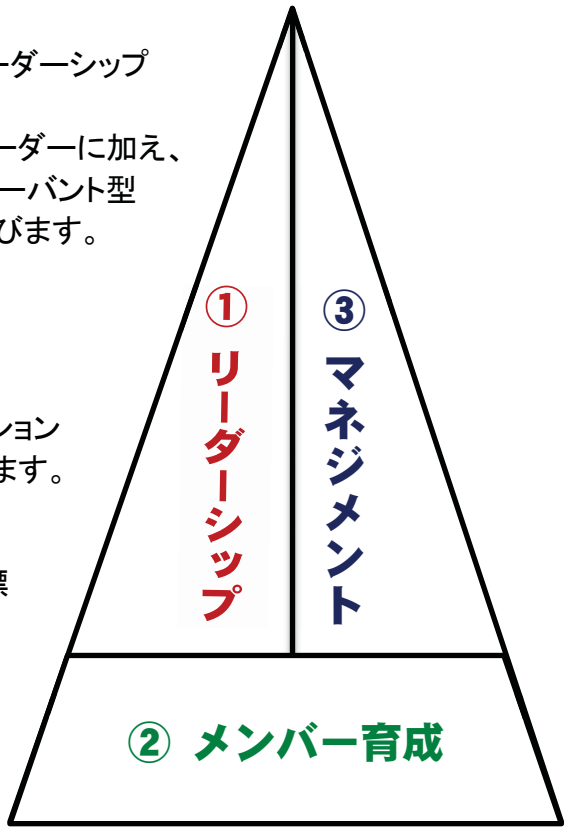
企業が新しいステージにあがるには、リーダーシップのある社員の育成がポイントです。
「俺についてこい」と言うトップダウン型リーダーに加え、「あの人についていきたい」と思わせるサーバント型リーダー（奉仕型リーダー）のスキルを学びます。

②メンバー育成

ビジネスの基本は、信頼関係です。
それなくして「部下育成」も出来ません。
信頼関係を構築するためのコミュニケーションの基本をおさえ、部下育成の実践に迫ります。

③マネジメント

組織管理のマネジメントには、チーム目標の設定、チーム作り、メンバー個々の目標設定と進捗管理、報奨システムづくり、メンバーのコミットメントの獲得が必要です。
それらを踏まえてのチーム編成の考え方と運営方法について学びます。



◆講師紹介◆

小 森 康 充　氏　（元P＆G　アジアパシフィック最優秀マネージャー）

P＆Gジャパン、日本ロレアル、COACHジャパンなど、実力主義の外資系企業で20年間の営業キャリア、人材育成キャリアを積む。
P＆G時代には、当時P＆Gトレーナーの世界トップであったボブ・ヘイドンよりコミュニケーションスキルとマネジメントスキルを直接学び、営業トレーナーとしても社内や得意先の人材育成に貢献。アジアパシフィック最優秀マネージャー等、数々の表彰を受ける。
また、世界No.1サクセスコーチといわれるアンソニー・ロビンズのコーチングスキルを習得し、20年間の実績が証明する卓越したスキルと世界No.1コーチングスキルをミックスした独自の指導スタイルは、わかりやすく実践的と定評がある。

★主な著書

「スベらない商談力」	2009/03/17	かんき出版
「トップセールスの段取り仕事術」	2012/01/19	PHP研究所
「リーダー3年目からの教科書」	2013/10/23	かんき出版
「仕事ができる人はなぜ決断力があるのか」	2017/11/25	生産性出版

◆基本的なすすめ方◆

☆管理職・リーダーとしての3つの仕事「リーダーシップ」「メンバー育成」「マネジメント」について、**基本**をおさえ、実例を踏まえて習得します。

☆カリキュラムは、講義で学んだことを、職場で、**繰り返し**実践し、その結果を次回に発表いただくサイクルで進めます。

☆発表は講師がカウンセリングした代表2名、各グループディスカッションして選定した4～5名の方に発表いただきます。

☆習得には繰り返しが重要です。
何度も何度も**愚直に**繰り返し、工夫し、実践し、その結果を発表することでまた気付き、レベルアップを図ります。

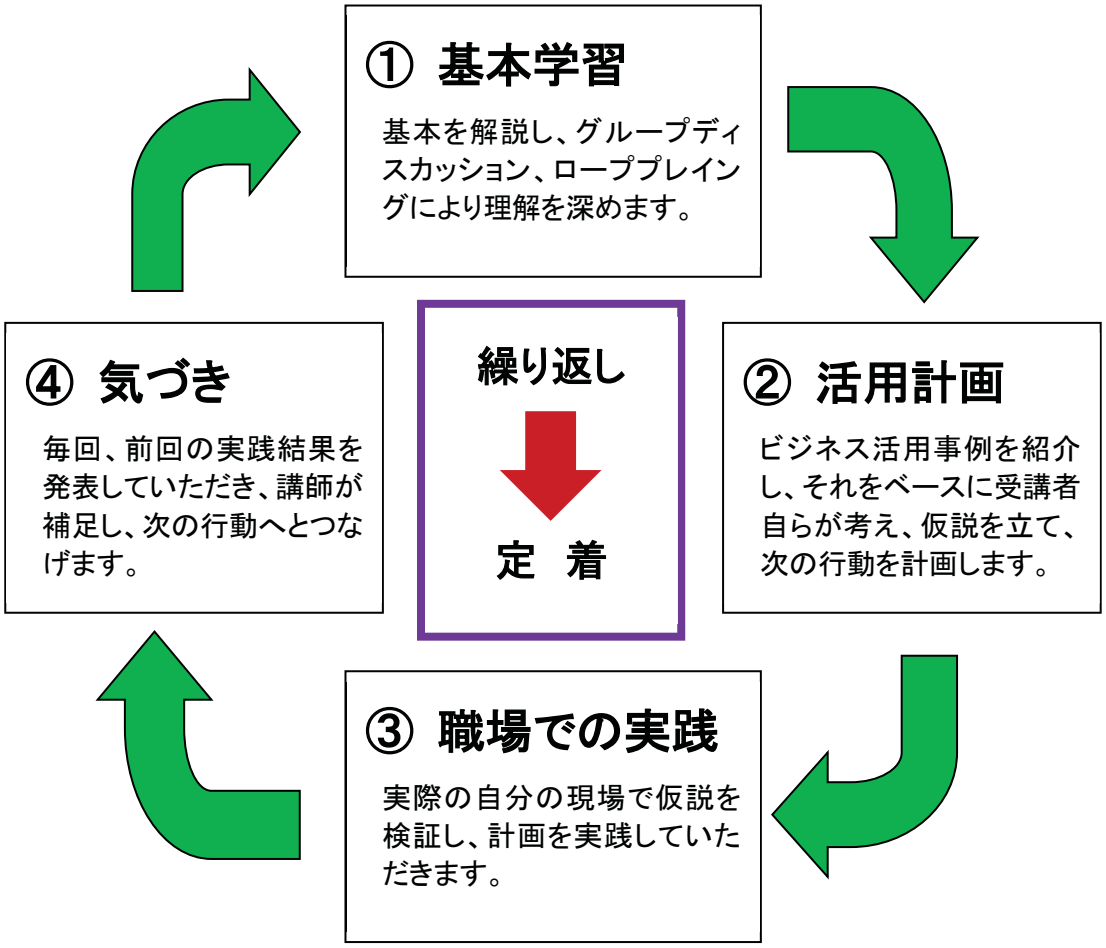
☆各回とも、グループディスカッション、ロールプレイング、発表を多く取り入れ、受講者が**体験**し、職場で**実践**していただくための内容です。

使用テキスト

★本スクールの特徴★

1. 定着させる

自分が動いて成果を出す方法と、チームとして成果を出す方法とはまったく違います。なぜなら、自分と他人は違うからです。
ここに新リーダー・管理職のはまり込む**落とし穴**があります。
本スクールでは、4つのポイントをサイクルで回すことで実践的に学び、結果に結びつけます。愚直に、コツコツと、学習→仮説・計画→実行・検証→気づきのサイクルを回し、自分のモノとしていただきます。



2. 参加企業の「経営者または上司」の方との情報共有

当日の内容と講師所感は、「経営者または上司」へメールにてご報告いたします。
（参加者および経営者または上司の方のメールアドレスをご登録いただきます。）

受講者が学んだことを経営者及び上司もリアルタイムに把握していただき、会社・受講者・現場が一体となって、取り組めます。

第1回　2018年10月11日（木）　10:00～17:00

「リーダーシップ　①」

リーダーシップは身につけていくモノです。
リーダーはビジョンを描き、部下の心に火をつけ、部下を通じて結果を出さなければなりません。実践例をもとに手法を紹介します。

1. 研修の目的、アイスブレーキング
2. 決断力の秘訣～「正しいことか」を自問自答
3. 感情のマネジメント
4. 心の窓
5. リーダーシップの3つのE
6. 部下のやる気をアップするには?
7. 良いリーダーになる5つのポイント（前編）
8. 男女間コミュニケーション①　（異性の部下との接し方～基本）
9. 本日のまとめ、決意表明

第2回　2018年11月　8日（木）　10:00～17:00

「リーダーシップ　②」

リーダーのタイプは、トップダウン型とサーバント型(奉仕型)があります。
これからのリーダーは状況に応じて、このサーバント型も求められます。
リーダーとして知っておくべきこと・やるべきことについて解説いたします。

1. 本日の目的、アイスブレーキング
2. 前回の復習（ワークショップ）
3. 実践例発表（2名代表）、ベストプラクティス
4. 決断力の秘訣～「具測達一」で目的思考を深化
5. 良いリーダーになる5つのポイント（後編）
6. トップダウン型リーダーとサーバント型リーダー
7. リーダーとして知っておくべきこと・やるべきこと
8. 男女間コミュニケーション②　（異性の部下との接し方～留意点）
9. 本日のまとめ・決意表明

第3回　2018年12月　6日（木）　10:00～17:00

「メンバー育成 ①」

良い悪いは別にして、自分から学びとる意識がある若手は少なく、教えてもらうのが当たり前と思っている人は多いものです。
メンバー育成ポイントについて解説いたします。

1. 本日の目的、アイスブレーキング
2. 前回の復習（ワークショップ）
3. 実践例発表（2名代表）、ベストプラクティス
4. 決断力の秘訣～成功事例を3点セットで分析
5. 信頼関係を築く4つの重要ポイント
6. メンバー育成のための2つの仕事
7. 人は3ステップで上達する
8. 教えるときに効果的な6つのコツ
9. 男女間コミュニケーション③（異性の部下との接し方～応用）
10. 本日のまとめ、決意表明

第4回　2019年　1月10日（木）　10:00～17:00

「メンバー育成 ②」

メンバー育成とは、部下の「スキルをあげること」と「やる気を上げること」です。
チームとしての成果を上げるために、メンバーに自分で考えて行動する習慣を身につけさせ、行動させるための実践ポイントについて解説いたします。

1. 本日の目的、アイスブレーキング
2. 前回の復習（ワークショップ）
3. 実践例発表（2名代表）、ベストプラクティス
4. 決断力の秘訣～決断のための自分の軸を持つ
5. トレーニングサイクル
6. メンバーのやる気を測る6つのチェックポイント
7. やる気を引き上げる3つの秘訣
8. リーダーとしての決断力
9. 本日のまとめ、決意表明

第5回　2019年　2月　7日（木）　10:00～17:00

「マネジメント ①」

マネジメントの5つのステップについて解説いたします。
特に重要な目標設定と戦略立案、そして進捗管理について、チーム作りのポイントも絡めて解説いたします。

1. 本日の目的、アイスブレーキング
2. 前回の復習（ワークショップ）
3. 実践例発表（2名代表）、ベストプラクティス
4. 決断力の秘訣～OGSMで目標と戦略を伝達
5. マネジメントの5つのステップ
6. OGSMで目標と戦略を決める
7. チーム作りで大切な3つのポイント
8. 本日のまとめ、決意表明

第6回　2019年　3月　7日（木）　10:00～17:00

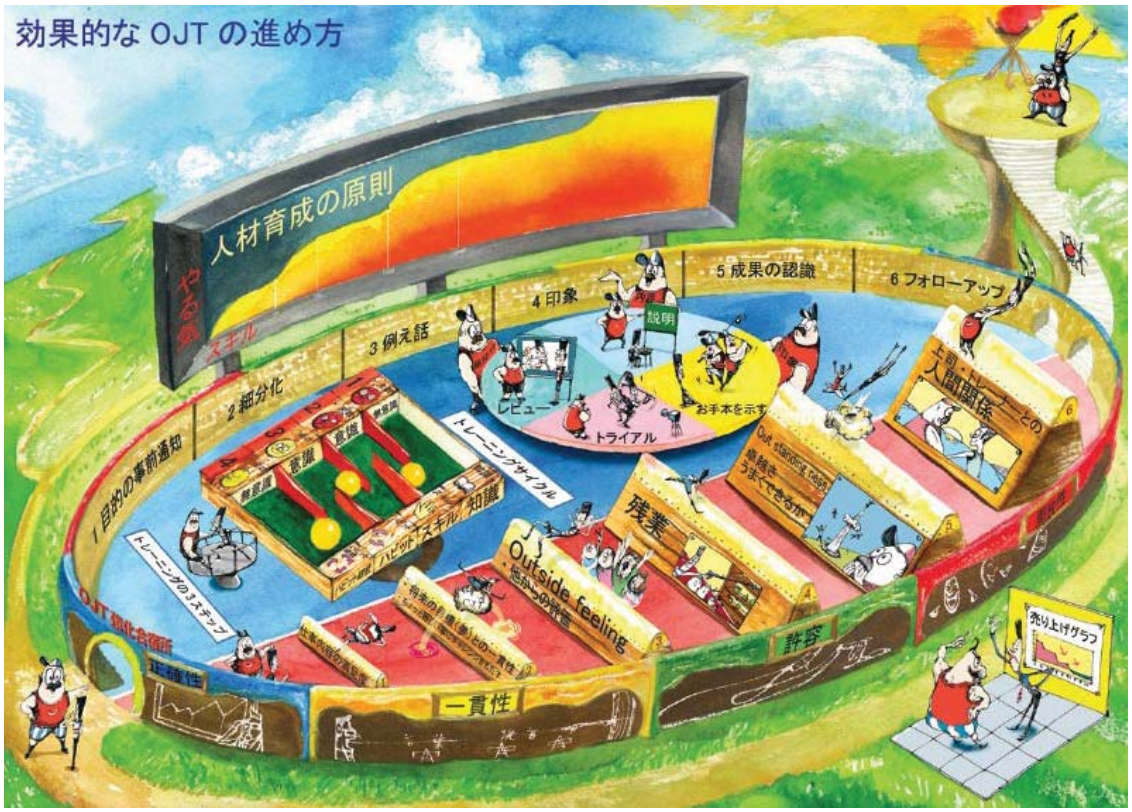
「マネジメント ②」・全体のまとめ

メンバー1人1人の目標設定・進捗管理のポイント、チーム運営のコツについて解説いたします。
さらに最終回としてこれまでの総括を行い、最後の仕上げといたします。

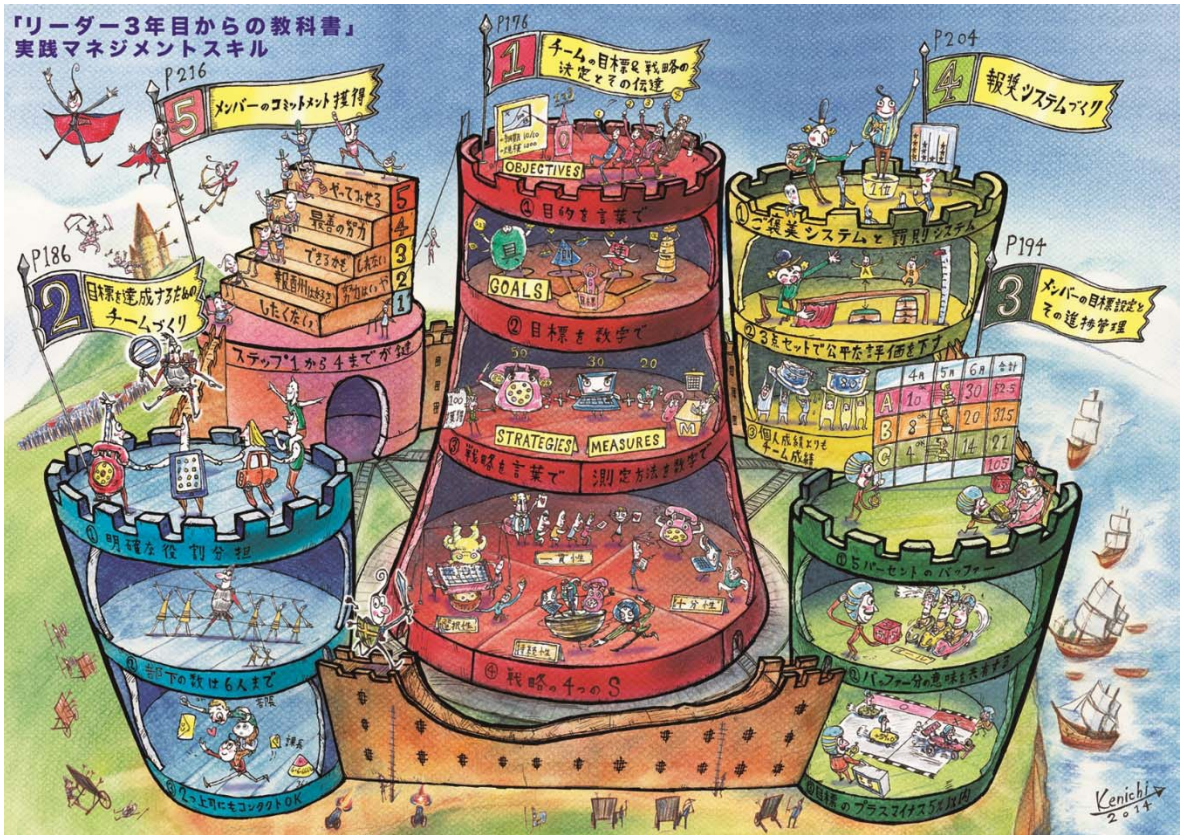
1. 本日の目的、アイスブレーキング
2. 前回の復習（ワークショップ）
3. 実践例発表（2名代表）、ベストプラクティス
4. 決断力の秘訣～明確なビジョンを決め、実行する
5. メンバーの目標設定と進捗管理
6. チーム運営のコツ
7. スキルとしての決断力
8. 全体のまとめ、決意表明

【リーダーシップ】 ～ストーリーマップ～

【メンバー育成】 ～ストーリーマップ～



【マネジメント】 ～ストーリーマップ～



受講生からの感想・事例報告例

月曜の会議の目的を土曜に作っていたので目的の事前告知ができてなかった。
それを月曜の会議終了後、その日に1週間後の会議の目的を決め、資料を作成し、メンバーに事前告知するようにした。
それにより、会議でメンバーの発言が増えて、私の仕事の段取りも効率的になった。
会議の目的の事前告知の重要性を認識できた。

今までは部下の目標数値を個別面談で決定していたが、そのことで目標にバラツキがあり不公平感が出ていた。
今回、部下４名に会議で目標を自分で発表してもらった。そのことで各自の目標とその理由が共有化でき部下のやる気がアップした。また各自の目標にお互いがコメントしあうことでチームの協力体制も強化された。

感情の起伏の激しい異性の部下がいて困っていたが、研修で習った通り、①相手の目を見て話す、②子供のお遊戯会など共通の話をすることを実践した。
すると、その部下の心の窓が少し開き、温厚な会話ができるようになり、仕事の意思疎通がうまく出来るようになった。

毎回の記録を上司にも送ってもらえるので、上司も理解・協力してくれて大変助かった。

今回の研修で、部下への対応・考え方が変わった。信頼を得る、グッドリスナーになることなど、いろんなスキルを習ったので、今後も活用していきたいと思う。

◆　開　催　要　領　◆

★対　　象

管理職・リーダー、将来経営の中軸を担うリーダー候補、
支店・チームを任せたいリーダー候補

★日　　時 ＜各日10:00～17:00　うち12:30～13:30　昼食休憩＞

第1回　2018年10月11日（木）「リーダーシップ①」

第2回　2018年11月　8日（木）「リーダーシップ②」

第3回　2018年12月　6日（木）「メンバー育成①」

第4回　2019年　1月10日（木）「メンバー育成②」

第5回　2019年　2月　7日（木）「マネジメント①」

第6回　2019年　3月　7日（木）「マネジメント②」・全体のまとめ

★場　　所

投資育成　セミナールーム　（地図は右頁）
〔大阪市北区中之島 3-3-23　中之島ダイビル 28 階〕

★参 加 費　（消費税込・昼食含まず）

投資先企業価格	1人目	178,000円
〃	2人目以降	148,000円
一般企業価格	1人目	198,000円
〃	2人目以降	168,000円

★お申し込み

① 最終頁の申込書に、必要事項をご記入の上、事務局までFAXにてお送りください。

② 参加費用は請求書到着後、記載の指定口座にお振込ください。

③ ご入金後の取消しの場合、参加費の返金はいたしかねますので、予めご了承をお願いします。

④ お申込が10名に達しない場合は中止させていただきます。

会場　投資育成セミナールーム

大阪市北区中之島 3-3-23　中之島ダイビル 28 階　大阪中小企業投資育成株式会社　内

●京阪中之島線「渡辺橋駅」2番出口地下直結
●地下鉄四つ橋線「肥後橋駅」徒歩4分
●地下鉄御堂筋線・京阪本線「淀屋橋駅」徒歩9分
●JR 東西線「北新地駅」徒歩9分
●JR 線各線「大阪駅」徒歩14分

お問い合わせ先

本スクールに関するお問合わせはこちらへ

大阪中小企業投資育成株式会社（担当：事業支援部　石田・谷井・中島）
〒530-6128　大阪市北区中之島 3-3-23　中之島ダイビル 28 階
TEL　06－6459－1700　　FAX　06－6459－1703

FAX:06－6459－1703（番号違いにご注意ください）

参加費用は請求書到着後、記載の指定口座にお振込みください。

当該参加申込の情報は、講師機関と共有利用いたしますが、本セミナー以外の目的で利用することはありません。

『チームを動かすための 管理職（リーダー） 塾2018（第7期）』
参加申込書 ［2018.10.11開講］

会社名	（カナ）	
所在地	〒	
受講者名	所属・役職名	氏名
	①	（カナ） ［　　歳］
	TEL　　FAX	E-Mail
	②	（カナ） ［　　歳］
	TEL　　FAX	E-Mail
	③	（カナ） ［　　歳］
	TEL　　FAX	E-Mail
連絡担当者 （ご請求先）	所属・役職名	（カナ）
	TEL　　FAX	E-Mail
通信欄		

☆お問合せ先☆　大阪中小企業投資育成株式会社　事業支援部
（担当：石田・谷井・中島）　TEL：06－6459－1700