

経営幹部養成講座(全4回)

～ ドラッカー一流 上級マネジメント養成プログラム ～

ドラッカーは、漠然と読んだのでは意外とわかりにくく、具体的にどういう行動に落とし込んでいけばいいのかが見えにくいと言われます。

そこで、自ら起業し経営者としての実績をもつ講師は、その経験を活かして中堅・中小企業向けに「ドラッカー一流上級マネジメント養成プログラム」を開発しました。

経営陣および次世代を担う経営幹部の方々を対象に、経営者・経営幹部として身につけておきたい経営者視点・組織マネジメント手法、人材育成について実践的な内容で解説いたします。ぜひご参加ください。

◇対象◇ 経営陣、経営幹部、次世代経営陣、次世代経営幹部

◇日程◇ 2019年2月開講（毎月1回 4カ月コース 各日10:00～17:00）

第1回 2月21日(木)「社長と同じ戦略的視点をもつ幹部にする」

第2回 3月14日(木)「数字に強く戦略を推進できる幹部にする」

第3回 4月11日(木)「安心して部門を任せられる幹部にする」

第4回 5月16日(木)「部下がよく育つ幹部にする」

◇場所◇ 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）

◇講師◇ 小笠原 士郎 氏

(御堂筋税理士法人、組織デザイン研究所)

1952年大阪生まれ。大阪大学経済学部卒業後、クボタ、会計事務所勤務を経て、1991年独立開業。

その後、財務管理をバックボーンとした経営コンサルティングという独自のスタイルを追求、事業計画の推進、人材の育成を中心とした高業績企業づくりの指導には定評がある。



◇参加費◇ 投資先企業 100,000円/人（テキスト・消費税込、昼食含まず）

一般企業 112,000円/人（テキスト・消費税込、昼食含まず）

◇申込方法◇ 参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付ください。

◇事務局◇ 大阪中小企業投資育成株式会社 事業支援部 石田・三竿

〒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

第1回 2019年2月21日(木) 10:00～17:00

「社長と同じ戦略的視点をもつ幹部にする～ドラッカー一流経営計画の策定と実行」

マネジメントの3つのポイントとは？～ニッチNo.1戦略・経営情報システム・幹部の仕事

経営者は経営実践で育つ～最良の方法は経営計画の策定と実践である

幹部がなすべき3つの貢献は、短期業績・長期課題・部下育成である

実行段階でしっかり論議できる経営計画の条件と内容、策定手順とは？

戦略計画～ニッチNo.1戦略の立て方

マーケティング・イノベーション戦略とバリューチェーン戦略の立て方と推進のしかた

実行計画～目標管理のしかた、実行管理のコミュニケーションのデザイン

実効性のある予算の立て方

月次のPDCAサイクルの具体内容と習慣化

ワーク～自社の計画を考える

【提供ツール】 経営計画の実例見本、目標管理のフォーマット

第2回 2019年3月14日(木) 10:00～17:00

「数字に強く戦略を推進できる幹部にする～経営の見える化と経営会議のしかた」

『コックピット会議』～経営計画の推進と達成の秘訣は会議にある

成果をあげる幹部の条件は、数字と理屈に強いことである

ビデオで見る効果的な経営会議の進め方～単なる報告会に終わらない会議にする秘訣

効果的な会議になるかどうかは設計で決まる

効果的な会議にするルールとは？

議論の質は資料で決まる～経営の数字による見える化をするとなぜ業績が上がるのか？

業績を分析し改善するために幹部に求められる思考法

毎月、決算を予測し経営のかじ取りをする

経営のプロセスと成果を数字で見える化する『コックピット』の作り方と使い方

効果的な会議にするためのファシリテーター、リーダー、メンバーの役割

会議における効果的なコミュニケーション～発表・傾聴・質問・応答のしかた

ワーク～経営会議を設計する

【提供ツール】 効果的な会議フォーマット集、経営のコックピット事例集

第3回 2019年4月11日(木) 10:00～17:00

「安心して部門を任せられる幹部にする～ドラッカー流マネジメント実践法」

マネジメントの意味と仕事をしっかりと理解する

マネジメントの5つの仕事～経営計画・業績管理・組織づくり・チームづくり・部下育成と自己開発

自部門の組織をしっかりと組み立てる具体的方法～部門マネジメント計画』

自部門をいきいきさせ、高業績組織にするために部門長がすること

自部門のコミュニケーションのしくみを確立し、部門の業績を管理する

部下の仕事の進み具合に感心を寄せて必要な手助けをする

チームづくりの目標は、学び続ける組織を創ることである！

めざすは、自由に意見を話せる風土づくりである

自由な発言ができる風土を創るための方法

部下の評価とフィードバックのしくみを確立する方法

ワーク～自部門のマネジメントのしくみを設計する

【提供ツール】 部門のマネジメント計画表

第4回 2019年5月16日(木) 10:00～17:00

「部下がよく育つ幹部にする～部下を育成し、自らも成長する」

まず、部下育成についての心がまえを持つことが必要である

部下を育成するにはしくみが必要である

人材育成のしくみをつくる具体的な手順

ワーク～自部門の一人前の人材を育てる手順をまとめる

人材はOJT 70%、OffJT 30%で育つ

OJTの具体的進め方を身につける～コーチングとティーチングスキル

部下面談の進め方 → 必須スキルとしてのコーチングを身につける

部下指導の進め方 → ティーチングの進め方を身につける

ワーク～ミニ・コーチング実習

部下育成には自己成長が不可欠である～リーダーには能力と人柄の両方が求められる

リーダーシップの目標は、究極、怒りのコントロールである

リーダーシップを身につける具体的な修養方法とは

【提供ツール】 スキル要件書

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り込みください。
受講期間中にキャンセルされた場合、ご返金はいたしかねますので了承ください。
お申込が10名を下回る場合は中止することがありますので予めご了承ください。

大阪中小企業投資育成株式会社 三竿行

『経営幹部養成講座』参加申込書 (2019.2.21 開講)

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

当該参加申し込みの情報は本セミナー講師機関と共有いたしますが、本セミナー以外の目的で利用することはありません。

☆お問合せ先☆ 大阪中小企業投資育成株式会社 事業支援部 石田・三竿

TEL:06-6459-1700 FAX:06-6459-1703