

コミュニケーション能力と決断力を鍛える！

次世代リーダー育成プログラム

チームを動かすための

リ　ー　ダ　ー

管理職 塾2023

【第12期】

2023年10月5日(木)開講(6ヵ月コース)

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

第1回 2023年10月 5日(木)「リーダーシップ①」

第2回 2023年11月 9日(木)「リーダーシップ②」

第3回 2023年12月 7日(木)「メンバー育成①」

第4回 2024年 1月11日(木)「メンバー育成②」

第5回 2024年 2月 8日(木)「マネジメント①」

第6回 2024年 3月 7日(木)「マネジメント②+全体まとめ」

★リアル受講メインについて

社会情勢や事情による場合、その回をオンライン受講に切り替えることができます。

★オンライン受講メインについて

海外勤務の方、遠方在住の方は、全6回をZoomによるオンラインで受講できます。

主催 大阪中小企業投資育成株式会社

## ★はじめに★

☆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「ブレない基本姿勢」と「コミュニケーション能力」は非常に重要です。

☆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の成果を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こと、今までにお手本となる**きちんと基本教育を受けた上司**と出会わなかったことが原因だと言われます。

☆当セミナーでは、リーダーとしての**基本理論**を学び、受講者同士のグループワークを中心とした事例交換、相互問題解決を行うことにより、実践ノウハウの共有を促し、ビジネスリーダー育成の**実学**を学んでいただきます。

★Zoomによるオンライン受講でも、グループセッション機能の活用により、リアル受講と同等の受講効果が期待できます。

★参加者固有の課題、悩みについても、個別対応し、解決に向かいます。

受講内容については、簡単なサマリーを上司の方にもメール報告します。

この情報共有により、会社・受講者・現場が一体となって問題解決に取り組めます。

## ★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。

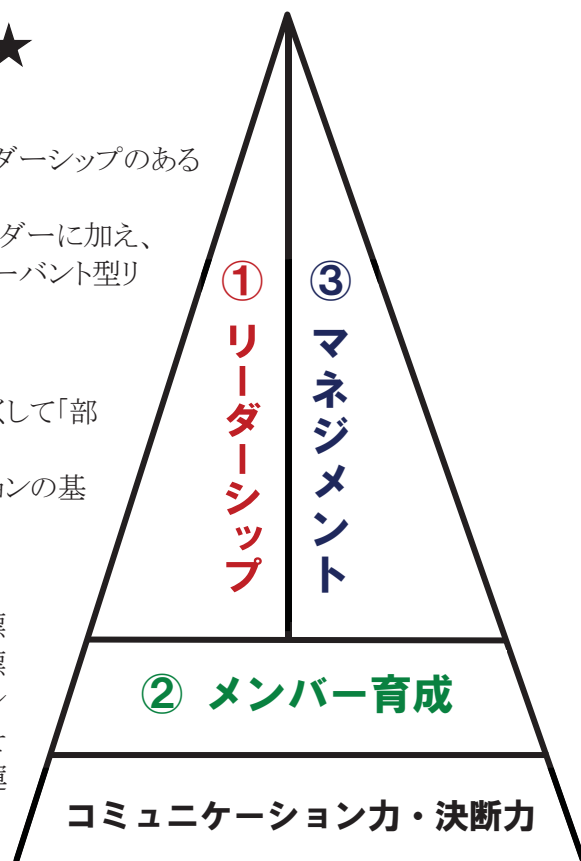
### ②メンバー育成

ビジネスの基本は信頼関係であり、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、チームづくり、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 (小森コンサルティングオフィス 代表)



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・ロビンス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/ 3 /17	かんき出版
「トップセールスの段取り仕事術」	2012/ 1 /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。

☆グループ単位のディスカッションを基本とし、各発表者には講師がカウンセリングいたします。毎回、事例交換と発表を繰り返します。

☆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づき、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

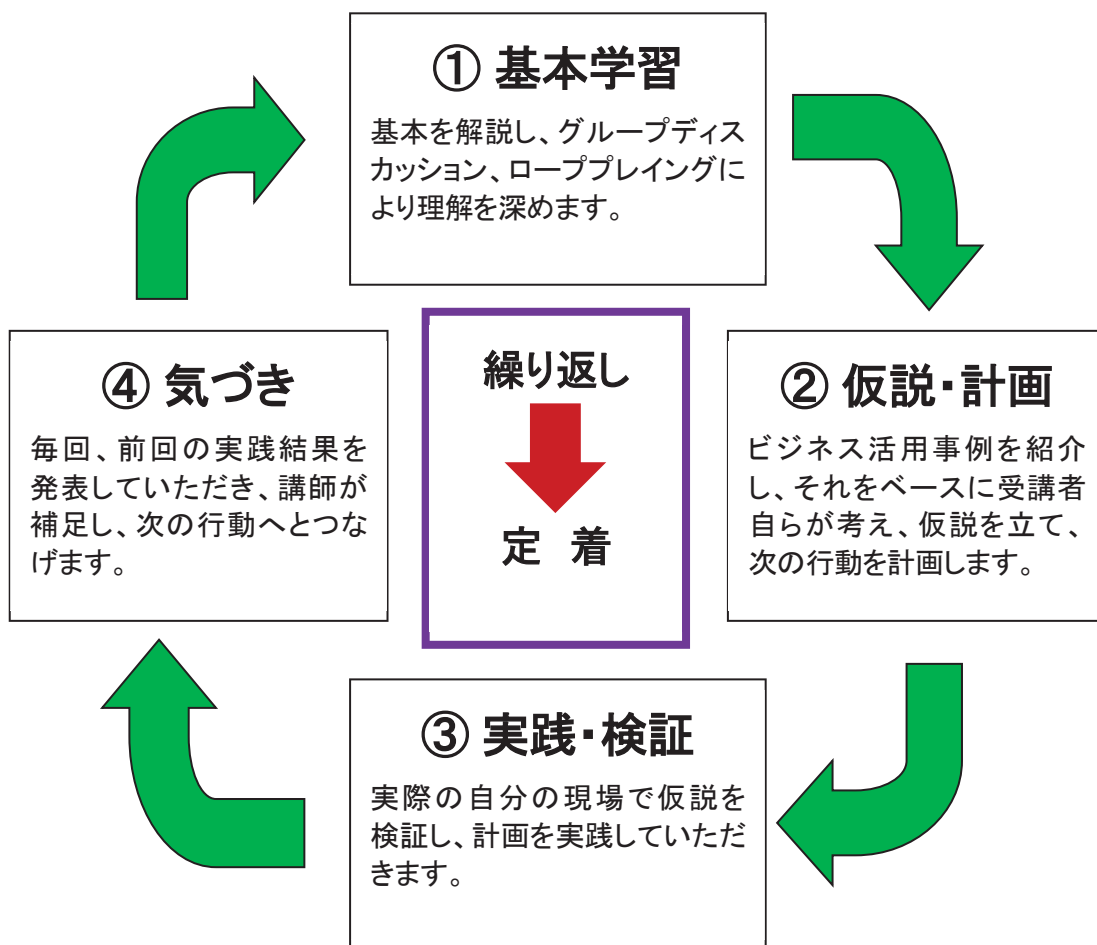
## ★本スクールの特徴★

### 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、**基本学習**→**仮説・計画**→**実践・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. 受講者の上司の方との情報共有

当日の講義内容は、上司の方へメールにてご報告いたします。

(第1回受講後、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上司の方にもリアルタイムに把握していただくことで、会社・受講者・現場が一体となって取り組めます。

## 第1回 2023年10月 5日(木) 10:00~17:00

### 「リーダーシップ①」

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。

リーダーシップは身につけていくモノです。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. 異性の部下との接し方①～基本編
9. 本日のまとめ、決意表明

## 第2回 2023年11月 9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. 異性の部下との接し方②～留意点
9. 本日のまとめ・決意表明

## 第3回 2023年12月 7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、アイスブレイキング
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. 異性の部下との接し方③~応用編
10. 本日のまとめ、決意表明

## 第4回 2024年1月11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、アイスブレイキング
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 2024年2月 8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 2024年3月 7日(木) 10:00~17:00

### 「マネジメント②」+ 全体まとめ

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～

「リーダー3年目からの教科書」  
実践リーダーシップスキル



## 【メンバー育成】 ～ストーリーマップ～

効果的な OJT の進め方





## 【マネジメント】 ～ストーリーマップ～



## 【セミナー風景】



## ◆ 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 (昼食休憩12:30~13:30)>

第1回 2023年 10月 5日(木) 「リーダーシップ ①」

第2回 2023年 11月 9日(木) 「リーダーシップ ②」

第3回 2023年 12月 7日(木) 「メンバー育成 ①」

第4回 2024年 1月 11日(木) 「メンバー育成 ②」

第5回 2024年 2月 8日(木) 「マネジメント ①」

第6回 2024年 3月 7日(木) 「マネジメント ② + 全体まとめ」

### 【場 所】

大阪中小企業投資育成株式会社 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〕

### 【参加費】

投資先企業価格	1人目	180,000円 (うち消費税 16,363円)
	2人目以降	160,000円 (うち消費税 14,545円)
一般企業価格	1人目	230,000円 (うち消費税 20,909円)
	2人目以降	210,000円 (うち消費税 19,091円)

### ★リアル受講メインについて

社会情勢や事情による場合、その回をオンライン受講に切り替えることが出来ます。

### ★オンライン受講メインについて

海外勤務の方、遠方在住の方は、全6回をZoomによるオンラインで受講できます。

# 会場 投資育成セミナールーム (大阪中小企業投資育成株式会社内)

大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階



- 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
- JR東西線「北新地駅」徒歩9分
- 地下鉄御堂筋線・京阪本線「淀屋橋駅」徒歩9分
- JR線各線「大阪駅」徒歩14分

## 【お問い合わせ先】

大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 石田・三島  
〒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)

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込みください。  
大阪投資育成のホームページからもお申し込みいただけます。請求書は開催1か月前に発行いたします。  
申しいただきました個人情報は参加者名簿として講師機関と共有し、セミナーの企画・運営・実施のために利用する他、関連するアフターサービス、必要な情報提供及び投資育成制度に関する各種ご案内に使用いたします。  
また、申込された方には出欠にかかわらず講師機関及び弊社より後日ご連絡させていただく場合がございます。

リーダ－

## 『チームを動かすための管理職 塾2023(第12期)』 参加申込書 [2023年10月5日(木)開講]

会社名	(カ)	
所在地	〒	
受講者①	所属・役職名	(カ) 氏名 [ 歳]
	e-mail (必須:参加者への連絡はすべてメールにて行います)	
	受講方法 (どちらかに☑をおつけください) <input type="checkbox"/> リアル受講メイン (状況によりオンライン受講も可能) <input type="checkbox"/> オンライン受講メイン (リアル受講も相談に応じます)	
受講者②	所属・役職名	(カ) 氏名 [ 歳]
	e-mail (必須:参加者への連絡はすべてメールにて行います)	
	受講方法 (どちらかに☑をおつけください) <input type="checkbox"/> リアル受講メイン (状況によりオンライン受講も可能) <input type="checkbox"/> オンライン受講メイン (リアル受講も相談に応じます)	
連絡担当者 (請求書送付先)	所属・役職名	(カ) 氏名
	TEL FAX	e-mail
通信欄		
当セミナー受講にあたり、国や自治体、公的機関等の助成金・補助金の利用予定がある場合は右の枠に☑をお願いします。☐		

☆お問合せ先☆ 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局 石田・三島  
TEL:06-6459-1700 FAX:06-6459-1703