

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2026  
【第15期】

2026年10月15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 2026年10月15日(木)「リーダーシップ①」

第2回 2026年11月11日(水)「リーダーシップ②」

第3回 2026年12月 8日(火)「メンバー育成①」

第4回 2027年 1月14日(木)「メンバー育成②」

第5回 2027年 2月18日(木)「マネジメント①」

第6回 2027年 3月17日(水)「マネジメント②+全体まとめ」

※リアル受講のみの設定です。オンライン受講には対応していません。

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。

☆最初は緊張した面持ちで参加していたメンバーが、修了時には晴れ晴れとした爽やかな表情で仕事に戻られます。

★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。

★発表事例内容については、簡単なサマリーを上司の方にもメール報告いたします。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みます。

## ◆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。

## ●内 容

### 第1回・第2回 リーダーシップ①、②

リーダーシップは訓練で習得できるスキルです。

リーダーは、部下を通じて結果を出すために、チームのビジョンを描き、コミュニケーションの基本をおさえつつ部下の心の窓を開き、やる気に火をつけなければなりません。

リーダーシップのスタイルには**トップダウン型**と**サーバント型**の二つがあり、リーダーは状況に応じて、この二つのスタイルを使い分けなければなりません。

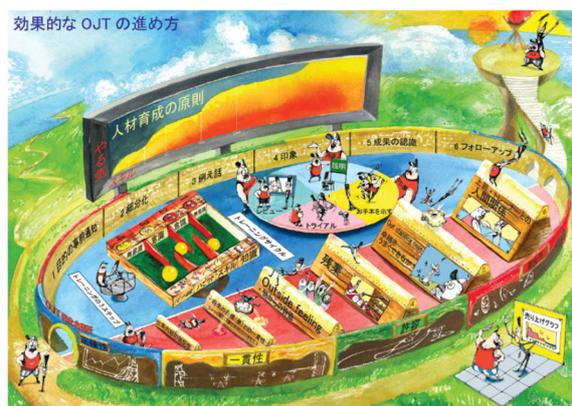
悩みの多い**異性部下・年上部下への対応**についても解説いたします。



### 第3回・第4回 メンバー育成①、②

良い悪いは別にして、現代は自分から学びとるという意識が低下し、教えてもらうのが当たり前という風潮になってきました。ビジネスの基本は「**信頼関係**」です。それなくして「**部下育成**」は成り立たず、チームをまとめ、レベルアップさせることも出来ません。

そしてそのためには、部下自らが学ぶ習慣を身につけ、やる気とスキルをあげてもらおう方向付けも重要です。事例をもとに、現代の**部下育成**について解説いたします。



### 第5回・第6回 マネジメント①、②+全体まとめ

組織のマネジメントには、5つのステップ（①**チーム目標の明確化**、②**目標達成の組織づくり**、③**メンバー個々の目標設定と進捗管理**、④**報奨システムづくり**、⑤**メンバーのコミットメントの獲得**）が必要です。

メンバー一人ずつの目標設定、進捗管理が必要で、そのポイント、チーム作り・運営のコツについて、基本と事例に基づいた実学とでその要諦について解説いたします。

最終回には全体の総括を行うとともに、**最後の仕上げ**を行います。



●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)

●定 員

36名

●参加費 (消費税(10%)・資料代含む、昼食含まず)

投資先企業価格	1人目	148,500円	(うち消費税 13,500円)
	2人目以降	118,800円	(うち消費税 10,800円)
一般企業価格	1人目	275,000円	(うち消費税 25,000円)
	2人目以降	220,000円	(うち消費税 20,000円)

★申込方法★

大阪中小企業投資育成株式会社HPまたは右下の二次元コードからお申込ください。

請求書は、開催1カ月前に発行いたします。

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。

○リアル申込(会場参加)

<https://sbic-wj.seminarone.com/sc20261015-r/event/>

※ 参加申込いただきました個人情報、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のために使用いたします。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。



☆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  
TEL:06-6459-1700 FAX:06-6459-1703