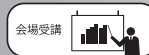


大局観的による適切な判断で人と組織(チーム)をより良い方向に動かす
マネジメント力を身につけたい方へ



一般財団 中産連
中産連

経営視点で俯瞰力×先見力を磨く

「マネジメント能力」向上研修

～マネジメントに経営視点を取り入れて、意思決定と人材活用の質と成果を大きく上げる!～

と き

2026年 11月 18日(水) 9:30～16:30

開催形式

会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

ご参加
いただきたい方

●管理職の方(マネジメント業務を担う方)

※特に ① マネジメントにおける意思決定と人材活用の判断の質を高めたい方

② 単に部下を管理するのではなく、動機づけや成長支援ができるマネジメント力を身につけたい方

③ 視座を上げることによって、全体最適を実現するワンランク上のマネジメント力を身につけたい方

“経営視点によるマネジメント力”が人と組織(チーム)を適切に駆動・進展させる!

● 経営視点やマネジメント力を磨く ピーター・ドラッカーからの“5つの問いかけ”

管理職の方は、社長や役員から“経営視点を持ってマネジメントをすることの大切さ”について何度か指摘されたことがあるかもしれません。実際に、職位が高くなるほど、マネジメントにおいて経営視点(大局観)で判断する必要性も増していきます。

では、経営視点を身につけるために、何を・どうすれば良いのでしょうか? そのカギは 経営学やマネジメントの始祖として名高い「ピーター・ドラッカーからの“5つの問いかけ”」に対し、自分自身のリソース(これまでに得たスキルや人脈をはじめとする“強み”)を総動員して日々考
動し続けていくことが、一見遠回りに見えて、実際には着実に有効な近道になります。

● 俯瞰力×先見力による経営視点が磨かれると、マネジメントの判断と人材活用の質も向上していく!

実際に、経営視点を備えたマネジメント力が磨かれると、

- 1 長期間解決できなかった「本質的なボトルネック(真因)」に気づき、解決していく力
- 2 会社&人材の成長や利益に直結する取り組みの優先順位を適切に判断できる「全体最適視点の獲得」
- 3 制約条件(障害)をレバレッジ(てこ)にして様々な問題を解決する「逆転の発想力」
- 4 “今までその発想はなかった”と思えるような「創造的な問題解決力」
- 5 バラバラな個(メンバー)を束ねて「一体感のあるチームを作り、全員に同じ目的に向かわせていく力」

以上の5つの力が養われることにより、全体最適視点でマネジメントを実践でき、組織を良い方向に着実に推進していけるようになります。

● 経営視点を欠くと大局観が養われず、マネジメントでの重要な判断と人材活用で一貫性も欠くことになる…

一方で、経営視点が欠けていると、全体状況を俯瞰できずマネジメントでの重要な判断と人材活用で一貫性を欠き、管理職としてチームや人材を適切に動かしていくことが難しくなります。ひどい場合は、管理職として不適格の烙印を押されてしまう可能性もあります。

もし今、『● 目の前の仕事に忙殺されて1日が終わってしまい、大局的な視点で組織(チーム)の運営ができていない…』、『● 自分に与えられたミッション、会社や顧客の未来を考えた仕事ができている…』、『● 目先の仕事に追われて深く考えることができず、広い視野と中長期の視点で物事を判断できていない…』。このような状態にある方は、この機会にぜひ経営視点によるマネジメント力を身につけることをお勧めします。

1. はじめに (1)本研修で目指すこと (2)自分の経営関心度 2. 経営者の頭の中とは (1)経営者の行動と頭の中 (2)経営者が考えていることとその意味 (3)経営者が管理職に求めていること (4)管理職に求められる経営視点 3. ドラッカーの「5つの問いかけ」から養われる経営視点 (1)仕事を整理する・質問する (2)問いを「問う」からはじまる検討 (3)ドラッカーの5つの問い (4)ドラッカーの問いを自分に「問う」 4. マネジメントを行うミッション・目的を考える (1)この企業の目的は？ (2)企業・事業のミッション・目的とは？ (3)自分たちの目的は何か？ (4)ミッションステートメントの必要性和その型 5. 顧客を考える (1)顧客とは？ (2)自分たちの顧客は誰か？ (3)マーケティングの位置づけ	6. 顧客にとっての価値を考える (1)自分たちの提供価値は？ (2)顧客の「不」とマズローの5段階欲求説 (3)顧客への価値提供を出発点に考える企業 (4)成果を上げる施策(顧客調査)のポイント 7. 得たい成果を考える (1)成果とは？ ～状態目標と数値目標 (2)成果をどう解釈するか？ (3)なぜ数値目標は必要か？ ～測定と評価 (4)適切な数値目標は？ (5)目標のチェック視点 (6)自分の仕事の再整理・定義 8. 目標達成のための計画を考える (1)計画策定のポイント・注意点 (2)経営視点で進めるPDCAとは？ (3)PDCAの要求事項と運用のポイント 9. 組織で成果を上げるための条件 (1)マネジメントとは何か？ (2)経営視点におけるマネジメントの役割 (3)組織で成果を上げるための条件 ～経営視点とマネジメント 10.更なるレベルアップに向けて (1)ドラッカーの5つの問いかけと経営視点に役立つフレームワークの共通点 (2)自分の経営関心度の再評価と強化ポイントの抽出
--	--

講 師

中産連パートナー講師（マネジメント力養成コンサルタント）

出版・通信教育会社にて事業責任者、ITシステム基盤の共通基盤開発などのメガプロジェクトの責任者を担当。講師・コンサルタントとして独立後、幅広い業務領域での実務経験で培った「マネジメント能力強化」「経営視点によるマネジメント力の養成」「OODAループ活用術」「分析の技術(統計/データ活用/DXによる業務改善)」「クリティカルシンキング」等のノウハウを活かし、企業向けに経営分析、業務分析、業務構築・リエンジニアリングをテーマにした教育研修を行っている。また、国内最大手のビジネススクールの講師やウェビナーサイトの講師も務めており、受講者が数万人にも上る。アクティブ・ラーニングの手法を取り入れた受講者との双方向型の研修は、丁寧な説明と実務に直結したケーススタディで、学習意欲を強く引き出してもらえて、スキルもしっかり身につくと好評。

【2026年度】 経営視点で俯瞰力×先見力を磨く「マネジメント能力」向上研修（11／18） 参加要項／参加申込書

参加費（1名様）	<table><tr><td></td><td>中産連会員</td><td>中産連会員外</td></tr><tr><td>セミナー受講のみ</td><td>36,300円(消費税込)</td><td>41,800円(消費税込)</td></tr><tr><td>フォローアップ(事後行動支援)付き★</td><td>42,900円(消費税込)</td><td>48,400円(消費税込)</td></tr></table>		中産連会員	中産連会員外	セミナー受講のみ	36,300円(消費税込)	41,800円(消費税込)	フォローアップ(事後行動支援)付き★	42,900円(消費税込)	48,400円(消費税込)	★経営視点を備えたマネジメントを日々実践し続けていくために ラーニングコーチが1ヶ月間支援いたします！
	中産連会員	中産連会員外									
セミナー受講のみ	36,300円(消費税込)	41,800円(消費税込)									
フォローアップ(事後行動支援)付き★	42,900円(消費税込)	48,400円(消費税込)									
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●FAXでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「レ」を入れてください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。										
受講までの流れ	<会場受講の場合> 受講票と請求書を開催日の約2～3週間前に申込責任者宛へ郵送します。 <オンライン受講の場合> ①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスワード」をメールにてご案内します。 ②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 IDを共有してご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外の使用はお断りします。 研修の撮影・録音は固くお断りします。										
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 ・会 場 受 講 の 場 合 ： 開催日の前日（土日祝日を除く）・当日・・・・・・受講料の100% ・オンライン受講の場合 ： テキスト発送後（開催日の約1週間前）・・・・・・受講料の100% ※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。 営業日の17:30以降のご連絡は、翌営業日の取り扱いとさせていただきます。										
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市長区白壁3-12-13 TEL:052-931-9824 e-mail : kohashikawa@chusanren.or.jp										

会社名

〒

所在地

TEL

FAX

参加形態	フォローアップ (事後行動支援) を希望(✓)	参加者	所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス
☐ 会場 ☐ オンライン					
☐ 会場 ☐ オンライン					

申込責任者	所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にレ点のご記入をお願い致します。 ☐ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外		