

マネジメントに相乗効果を生み出す

「経営者感覚」の磨き方

～マネジメントで生きる<経営視点>を養い、組織(チーム)の成果向上と部下の成長につなげる!～

と き

2024年 6月 13日(木) 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

●中間管理職以上の方

- ※特に
- ① 経営視点&大局観を持って、マネジメントであらゆる意思決定の質とスピードを高めたい方
 - ② 視野の“幅と奥行き”を拡げ、幹部社員にふさわしい能力や資質を身につけたい方
 - ③ 目の前の仕事をこなすだけで毎日が過ぎてしまい、大局的かつ地に足のついた仕事ができいていない方

組織を駆動・発展させる“活きたマネジメント”に欠かせない大前提が<経営者感覚>です!

◆ マネジメントの祖 P.ドラッカーからの“5つの問い”に対し、自分でトコトン考動することが<経営者感覚>を鋭くする。

経営層や管理職である皆さまは、社長や役員から一度は“経営視点を持ってマネジメントや部下育成をしてもらいたい”と言われたことがあるのではないのでしょうか？ 実際、どんな職種においても、**職位が上がっていくとともに「経営者」目線や感覚に加え、「大局観を持つ」重要性も増していくのは必然**といえます。

では実際、<経営者感覚>をしっかりと養っていくために、何を・どうするのが良いのでしょうか？ それは、**マネジメントの祖と言われる「P.ドラッカーからの5つの問い」**に対し、**自分自身のリソース(これまでに得た「人間力×ビジネススキル×人脈」などの目標を達成するために役立つ自分自身の強み)**を総動員させてトコトン考動し、日々経営視点を磨いておくことが現実的かつ有効な近道になります。

◆ <経営者感覚>が磨かれるほど、あらゆる意思決定の判断と行動の質も上がる。

実際に、<経営者感覚>を磨かれていくにつれて、

- 1 長年にわたって解決できていない「ボトルネックの真因に気づき、解決する力」
- 2 会社の成長や利益に直結した仕事の優先順位を的確に意思決定できる「状況判断力(全体最適視点)」
- 3 制約条件(障害)を成長のレバレッジ(てこ)にできる「逆転の発想力」
- 4 今まで生み出せなかった「新しい案件を創出し、新たな顧客を創造する力」
- 5 バラバラに点在する個(メンバー)を同じ目的に向かわせて、一体感にあふれる「チームを束ねる力」

これら5つの力に直結したマネジメントや部下育成の質も向上し、自ら関与する案件が全体最適でうまく回す好循環をつくることができます。

◆ <経営者感覚>が鈍いと、ビジネスリーダーに必要な大局観が持てず、環境変化に右往左往することになる。

一方で、<経営者感覚>が鈍いと、大局観が足りないことで様々な環境変化に右往左往することになり、リーダーとしてチームや部下を適切に動かしていく役割が十分に果たせなくなります。場合によっては、リーダー不適格と判断されてしまう可能性も全くないとは言いきれません。

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、大局的な視点はおろか、ありがたい姿に向けてなかなか地に足のついた仕事を進められていない』、『自分に与えられた仕事の意味や意義、業界や顧客の未来を真剣に考えて仕事ができいていない』、『思考が浅く、広い視野と中長期の視点で物事を見ることができず、目先の情報に流されてしまいがち』。このような状態にある方は、1日でも早く<経営者感覚>を身につけておくことをおすすめします。皆様からのご参加をお待ちしております。

◆ 研修プログラム (9:30~16:30)

<p>1. はじめに (1) 本研修で目指すこと～ベースとなること (2) ワーク 自分の経営関心度</p> <p>2. 経営者の頭の中 ～経営者感覚とは？ (1) ワーク 経営者の行動・頭の中 (2) 経営者が考えていることとその意味 (3) ワーク 経営者が管理職としてのあなたに求めていること (4) 管理職に求められる経営者感覚とは？</p> <p>3. ドラッカーの5つの問い ～経営に求められること (1) ワーク 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) ドラッカーからの5つの問い (4) ワーク ドラッカーの問いを「問う」</p> <p>4. ミッション・目的を考える (1) ワーク この企業の目的は？ (2) 企業・事業のミッション・目的とは？ (3) ワーク 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</p> <p>5. 顧客を考える (1) 顧客とは？ (2) ワーク 自分たちの顧客は誰か？ (3) マーケティングの位置づけ</p>	<p>6. 顧客にとっての価値を考える (1) ワーク 自分たちの提供価値は？ (2) 顧客の「不」・マズローの段階欲求説 (3) 顧客価値を出発点に考える企業 (4) ワーク この取り組みは成功する？ (5) 成果を上げる施策(顧客調査)のポイント</p> <p>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) ワーク 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) ワーク 適切な数値目標は？ (5) 目標のチェック視点 (6) ワーク 自分の仕事の再整理・定義</p> <p>8. 実現のための計画を考える (1) 計画策定のポイント・注意点 (2) ワーク PDCAとは何か？ (3) PDCAの要求事項と運用のポイント</p> <p>9. 組織で成果を上げるための条件 (1) ワーク マネジメントとは何か？ (2) マネジメントの位置づけ・役割 (3) 組織で成果を上げるための条件 ～経営者感覚とマネジメント</p> <p>10. さらなるレベルアップに向けて (1) ドラッカーの5つの質問とモデル・フレームワークとの共通点 (2) ワーク 自分の経営関心度の再評価と強化ポイントの抽出</p> <p>11. 研修の総まとめ</p>
---	---

講師

中産連パートナー講師 (マネジメント能力養成コンサルタント)

出版・通信教育会社に事業責任者、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」「経営者感覚の養成」「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。

マネジメントに相乗効果を生み出す「経営者感覚」の磨き方(6/13) 参加要項/参加申込書

参加費 (1名様)	中産連会員	中産連会員外	★フォローアップのラーニングコーチが、経営者感覚の更なる強化に向けた行動変容を後押しします！
	セミナー受講のみ	36,300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を共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外のご利用はお断りします。
・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。

申込み・問合せ先

一般社団法人中産連 中産連研修事業部 小橋川
〒461-8580 名古屋市中区白壁3-12-13 TEL:052-931-9824 e-mail: kohashikawa@chusanren.or.jp

会社名 _____ 年 月 日

〒 _____

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)	年齢	E-mail アドレス
<input type="checkbox"/> 会場					
<input type="checkbox"/> オンライン					
<input type="checkbox"/> 会場					
<input type="checkbox"/> 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は、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シ点のご記入をお願い致します。 <input type="checkbox"/> セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中産連連盟会員(○印をお付けください)		会員	会員外	