

全5回 対象者：主任・係長・課長クラス及びその候補者

2023年
6月スタート

Phase1

実践的なマネジメントスキルを習得
「管理職コース」

I

管理者の基礎・基本編（部下育成、チーム運営）

- ①管理者として成功するための基本的な態度・心得
- ②部下育成の考え方とその基本
- ③お客様の信頼を得るために管理者の視点から見た報連相（事例研究付）

II

高パフォーマンスのチームを作るためのコミュニケーション術

- ①部下の4タイプ別コミュニケーション（基礎編：診断、特徴、注意）
- ②部下の4タイプ別コミュニケーション（応用編：プレゼン、反論）
- ③ケーススタディ：「A課長、B君の信頼関係の再構築」（事例研究付）

III

部下育成の技術（実践編）

- ①部下の褒め方、叱り方の技術（やり過ぎに注意）
- ②部下育成のためのフィードバックの基礎知識
- ③10タイプの部下のフィードバックの仕方（挑戦しない部下等）実践ワーク

IV

チームマネジメントの技術（実践編）

- ①チームマネジメント：良いチームの創り方、部下の士気を高める方法
- ②プロジェクトチームの運営に活用できるタックマンモデル
- ③ケーススタディ：新任管理者／新しい部署でのチーム作りのコツ

V

管理者としての成長術

- ①ライフシフト（人生100年時代、テクノロジーの進化）
- ②デジタル競争時代の管理者の学び方、社会環境の変化から求められるスキル
- ③伸びる管理者の人脈の創り方（ネットワークづくりのコツ）

全5回 対象者：課長・次長・部長クラス及びその候補者

2023年
6月スタート

Phase2

企業の中核人材に必要なスキルを習得する
「幹部職コース」

I

組織運営の視点からマネジメントを学ぶ

- ①組織運営の原理・原則を知る
- ②その中におけるミドルマネジメントの役割と心得を知る
- ③ケーススタディ：「部署の再建を託されたあなたの取り組み方とは？」

II

組織運営の視点から部下育成を学ぶ

- ①係長・課長クラスの部下をいかに育成するか
- ②ケーススタディ
- ③部下の力を引き出す上司力とは ～ 女性活躍推進の視点から ～

III

組織経営の視点から利益を生み出す仕組みを学ぶ I

- ①16種類のビジネスモデルを知る
- ②ビジネスモデルを作り出す3要素と機能させる3要素を知る
- ③ケーススタディ：良いビジネスモデルを研究する

IV

組織経営の視点から利益を生み出す仕組みを学ぶ II

- ①会社の価値や競争力の判断基準となる「粗利益」とは
- ②自社のビジネスモデルを研究する
- ③メンバーのビジネスモデルを研究する

V

企業文化とお客様満足から企業経営の中核を考える

- ①良い仕事の追求の先に会社と個人の繁栄がある
- ②企業文化は戦略に勝る
- ③変化の時代におけるミドルマネジメントの学びとネットワーク形成