

プレイングマネジャーとしての課長の役割と仕事術

ー「忙しい」を言い訳にしない!プレイヤーとマネジメント・部下育成を両立せよー

講師

ビジネス ディベロップ サポート
代表

大軽 俊史 氏
(略歴裏面)

日時 2023年10月12日(木) 9:30~16:30

(接続開始8:45 会場受付9:00)

会場 ちゅうぎん岡山駅前ビル 4F 会議室
もしくは Zoomによるオンライン受講

定員 会場:20名・オンライン:20名

※定員に達した時点で締め切らせていただきます。

●セミナーのねらい

対象 部長・課長などプレイングマネジャー、またその候補の皆さま

課長には、プレイヤーとして自ら業績を上げつつ、マネジャーとして部下のモチベーションを引き上げ、チーム全体の成績を向上させることが求められています。本セミナーでは、業績を上げる課長の5つの役割と時間管理力/多様な部下を育成するためのツボを講義とグループワークを通じて学びます。具体的な事例と理論を調和させた講義は笑いも、感動もあり、非常に好評です。ぜひ、ご参加ください。

●セミナープログラム

※録音・録画はご遠慮願います。

1 経営の好循環サイクルの確立こそが経営の目的

- (1) 経営の究極の目的とは、CSとESの両軸追求
- (2) 管理者も経営の目的を実現するための中核人材

2 プレイングマネジャーの厳しい現実とは?

- (1) 現状に疲弊していませんか?
- (2) こんな時代であるからこそ大切なこと

3 業績を上げている課長の5つの役割と時間管理力

- (1) 課長のミッションとは?【ディスカッション】
- (2) 本セッションを解説する前の4つの投げかけ
- (3) ケース考察:ある企業の営業課長の行動
- (4) マネジメントとは?
- (5) どの仕事にどれぐらいの時間を費やすべきか?【ディスカッション】
- (6) 時間を創造する“時間管理力”とは?

4 プレイヤーのプロとマネジメントのプロは異なる!

- (1) 「その道のプロ」は多数存在
- (2) 「マネジメントのプロ」とは?

5 管理者に求められる「戦略思考力」とは?

- (1) 業績を上げ続けるためには戦略思考力が不可欠
- (2) あなたの戦略思考力の現状は?【個人ワーク】

6 課長に求められる能力開発テーマとは?

7 「メンタリング」と「OJT」の両立が育成のツボ

- (1) 4つのプロローグと自己体験談からの考察
- (2) モチベーション理論からの考察
- (3) 愛情と厳しさの両方が求められる!
- (4) 部下育成の全体像8部下による組織・上司への安心感を高める

8 「メンタリング」の効力とツボ

- (1) メンタリングの本質
- (2) メンタリングの象徴的コミュニケーション
- (3) メンタリングの重要性を裏付ける調査結果

9 仕事のノウハウを効率よく伝授する「OJT」のツボ

- (1) OJT実践のポイント
- (2) 部下が自ら行動する人材育成の2つのポイント

10 課長になってさらに伸びるために「名将」になれ!

講師略歴 / ビジネス ディベロップ サポート 代表 **大軽 俊史** 氏

同志社大学商学部卒。マーケティング企画会社での営業・企画を経て、平成9年から某シンクタンクにて経営コンサルティング活動に従事。事業戦略・営業戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出し独立。コンサルタント歴は20年以上、研修、講演日数は2500日を超える。ビジョン&事業戦略からマーケティング/組織/人事戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する数少ないコンサルタント。「人を惹きつける情熱を持った人材を養成する」ことを指導モットーとしている。笑顔・情熱・理論で社員のやる気に火をつけるパッションクリエイターとして、クライアントより絶大な信頼を得ている。近年では、オンライン研修を含め、コロナ禍の2020年度を除き、年間200日以上セミナー・研修講師を担当する。

●お申込手続き

- お申込方法
 - ①当研究所ホームページからお申込み下さい。
(<http://www.okayama-eri.or.jp/>)
 - ②会場受講をご希望の場合は、下記の【会場受講申込書】にご記入のうえ、ファクシミリでもお申込みいただけます。
- 受講料のお支払い方法

開催日の約2週間前をめぐり、請求書、振込用紙をお送りいたします。開催日の前日までにお振込みください。(会場受講をご希望の方には受講票を同封します。)
- 受講のキャンセル

開催日の2営業日前の17時までにご連絡ください。入金済みの受講料を全額ご返金致します。その後のキャンセルについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。ご了承ください。なお、ご都合により代理出席は差し支えありません。
※オンライン受講をご希望の場合は、資料発送後のキャンセルは受講料を申し受けます。ご了承ください。

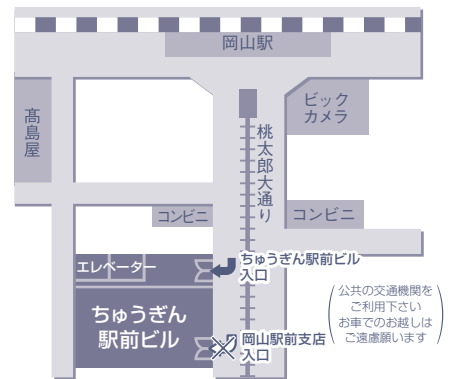
※最小催行人数に満たない場合は開催を中止する場合がございます。

●受講料 (テキスト代を含む)

維持会員	13,200円(税込)
賛助会員	19,800円(税込)
会員でない方	39,600円(税込)

※昼食のご用意はしておりません。各自でお取りください。

●会場案内 **ちゅうぎん岡山駅前ビル 4F**
岡山市北区本町2-5



お申込み
問合せ先

一般財団法人 **岡山経済研究所**

〒700-0823 岡山市北区丸の内1丁目15-20 TEL:086-234-6534 FAX:086-231-5303
E-mail: ori@mx.mesh.ne.jp URL <http://www.okayama-eri.or.jp/>

ハイブリッド型セミナーのオンライン受講について

講師・事務局・受講者をパソコン・タブレットでつなぎ、会場受講者とともにリアルタイムで講義に参加します。WEB会議システム「Zoom」を利用します。

お申込み
あたり

- 当研究所ホームページからのみのお申込みとしています。受講者メールアドレスの入力を必ずお願いします。受講者メールアドレスへご案内(接続URL)をお送りいたします。
- インターネットが使用できる環境(インターネット環境、Zoomソフトダウンロード、カメラ、マイク、ヘッドセット等)が必要です。<ネットワーク>通信速度30Mbpsを推奨 ※公衆・フリー Wi-Fi、デザリングの利用は、接続が不安定になるため推奨しません。

今後はWeb申し込みがメインになります。

お申込み・詳細はこちら▶ [岡山経研セミナー](#)

検索

至 岡山経済研究所
FAX 086-231-5303

●会場受講申込書『プレイングマネージャーとしての課長の役割と仕事術』10/12

		年 月 日	
フリガナ		電話番号	() - ()
会社名		FAX番号	() - ()
所在地	□□□□ □□□□		
申込責任者	氏名	(所属)	役職
参加者	氏名 ()内にフリガナをご記入ください	所属	役職
	()		
	()		
会員区分	ア. 維持会員 イ. 賛助会員 ウ. 会員でない方 (該当に○印をおつけください)		

維持会員…年会費3万円お支払いの方、賛助会員…年会費1万円お支払いの方
当参加申込書にご記入いただいた情報は、受講票の交付、出欠の確認など、当セミナーの運営管理業務の目的のみに使用させていただきます。