

人気
セミナー

自ら業績を上げつつ、チームを成長させる!



プレイングマネージャーの役割と部下育成



【講師】

ビジネス ディベロップ サポート
代表

おおかる としちか
大軽 俊史 氏

是非、一緒に有能な管理職を志向しましょう!

セミナーのねらい

貴社の職場は活気がありますか?残念ながら今、企業のマネジメント現場は、混沌としています。「働き方改革による短時間労働の流れ」「希薄化する職場内コミュニケーション」「心が折れやすい若手社員の育成」「コロナ禍によるテレワークの導入」など、管理職を取り巻く環境はより厳しくなっております。このような状況を打開するには、チームを牽引し、業績を向上させる「リーダー人材」の存在が必要です。

本セミナーは、リーダー層(管理職及び次期管理職クラス)を主たる対象に、組織を牽引するための具体的なリーダーシップ行動の在り方を学んでいただけます。部下から心底、信頼されるリーダーになるためのノウハウが満載です!

日時 **2022年**
9/6 火 10:00~16:30
<受付開始 9:30~>

会場 **四日市商工会議所**
〒510-8501 四日市市諏訪町2番5号
・近鉄四日市駅より徒歩7分。JR 四日市駅より徒歩 10分
・公共交通機関をご利用ください。

定員 **30名**
※新型コロナウイルス感染予防のため、従来よりも会場定員を少なくしております。満席となる場合がございますので、お早めにお申込みください。

セミナー内容

1 プロローグ

- (1) マネジメント環境のシンボリックエピソード
- (2) 「優れた実務家」と「優れた管理者」は別物!

2 経営活動の目的と閉塞感漂う企業の現状

- (1) 経営の究極の目的とは「CS(顧客満足)」と「ES(職場満足)」の両軸追求
- (2) 現実とは「CS 追求の限界」と「変わらぬ低水準のES」

3 強いチームを創るために期待される管理職の役割 ~管理職(プレイングマネージャー)のミッションとは?~

- (1) 管理職に期待される役割とは?【討議】
- (2) 管理職に期待される5つの役割とは?
 - [1] 会社の理念・ビジョンを理解する
 - [2] 部下に誇れる・模範となる仕事
 - [3] チームをマネジメントする
 - [4] チーム作りと部下サポートを徹底する
 - [5] 上司を支援し、支援を得て、時に、意見具申をする

4 部下育成マネジメントの本質とは!

- (1) 本セッションにおける5つの投げかけ
- (2) 「OJT 機能」と「メンタリング機能」2つの領域
- (3) モチベーション理論からの考察

5 安心感を与えるメンタリング機能とは?

- (1) メンタリング機能とは?
- (2) メンタリングコミュニケーションの事例紹介
- (3) オンラインの活用もメンタリングに有効!

6 早期育成の為に OJT 教育の本質

- (1) OJT の基本5つのステップとフォーマット活用
- (2) OJT で自発的人材を育てる2つのポイント

7 本講座全体のまとめ

管理者として伸びる・伸びないの整理

講師プロフィール

ビジネス ディベロップ サポート
代表

おおかる としちか
大軽 俊史 氏

同志社大学商学部卒。マーケティング会社での営業実務経験を経て、大手経営コンサルティング会社に入社。事業戦略・人事戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出す。平成 20 年独立。コンサルタント歴は 20 年以上。講演日数は 2,500 日を超える。事業戦略からマーケティング・人事・組織戦略という、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。理論とパッションを融合させた独自の研修スタイルには定評があり多くのファンを持つ。

セミナー企画者からのひとこと

Check!

人気のセミナーです。部下やチームのモチベーションを上げるノウハウを学べます。

会場案内図



受講料 (1名さまにつき)

特別会員 12,100円 (うち消費税 1,100円)

一般会員 23,100円 (うち消費税 2,100円)

非会員 33,000円 (うち消費税 3,000円)

- ・テキスト代を含みます。
- ・昼食、飲料は各自ご用意ください。
- ・当日ご欠席の場合、払い戻しは致しかねます。開催日の前営業日 17:00 までにご連絡いただいた場合は、入金済の受講料をご返金します。
- ・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。
- ・参加人数が少数の場合、セミナー開催が中止となる場合がございます。

お申込み方法

1. 当社ホームページからお申込み、または本「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリにて弊社宛にお送りください。折り返し、お申込責任者に受講票・請求書をお送りします。
2. 受講料は請求書が届いてからお振込みください。振込手数料は、貴社負担でお願い致します。
3. 領収書の発行は省略し、「振込金受取書」を領収書にかえさせていただきます。
4. セミナー当日、ご参加いただけない場合、代理の方に参加していただいても結構です。
5. 講義の録音、写真・動画の撮影などはご遠慮願います。

お問合せ先 株式会社 百五総合研究所
〒514-8666 津市岩田21番27号 TEL. 059-228-9105

お申込み先 **WEB** <https://www.hri105.co.jp/>
FAX **059-228-9380**

▲ FAX 059-228-9380 ▲

受講申込書		プレイングマネージャーの役割と部下育成 [9/6]		
ふりがな 会社名	会員の別		特別会員 ・ 一般会員 ・ 非会員	
	TEL			
	FAX			
代表者名	従業員数		人	
住所	(〒 -)		<p>●質問にお答えします。事前に講師へご質問がありましたらご記入ください。</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	
受講者	所属	ふりがな		
	役職	氏名		
	所属	ふりがな		
	役職	氏名		
申込責任者	所属	ふりがな		
	役職	氏名		
		E-mail		

【個人情報の取り扱いについて】

本申込書により収集された個人情報は、当セミナーの運営管理の目的にのみ利用させていただきます。また、当該個人情報は必要なセキュリティ対策を講じ、厳重に管理し、第三者に提供することはありません。尚、お申し込みいただいた方には、百五銀行および当社の新サービスや出版物などをご案内する場合がございます。

《受付店・担当者》