

参加要領

◆受講資格： 経営者および経営幹部、幹部候補
 ※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

◆服装： 期間中はビジネスライクを厳守してください。

◆会場： ・大阪研修センター
 ・東京研修センター
 ※3密を避けるため各会場に定員を設定しております。
 お早めにお申し込みください。
 ※感染拡大状況によっては、ご受講生の安全を第一に考え
 オンラインに変更させていただく場合もございます。

◆ご宿泊： 各自手配をお願いします

受講料: (税込)	法人会員(オーナー会員)	一般
1名	523,600円	628,100円

※フレックスコースの場合、使用可能額から308,000円を引き落とします。
 ※オーナー会員のTT特典の使用が可能です。
 ※お申込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
 ※恐れ入りますが、振込手数料はご負担ください。
 ※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、
 受講料の返金はいたしかねます。

◆ご案内： 当日のご案内やセミナー資料はメールでお送りします。
 ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただきますことあります。

◆セミナー報告書について： 本セミナーはご派遣いただいた上司(経営者・セミナー担当者)の
 皆様にセミナー報告書をお送りしています。申込書に送付の
 要否と送付先情報をお知らせください。
 ※受講者本人が社長(セミナー担当者)の場合は不要です。

会場所在地・お問い合わせ先

大阪研修センター
 〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
 TEL(06)6388-7741
 FAX(06)6388-7739



東京研修センター
 〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7
 TEL(03)5632-3030
 FAX(03)5632-3051



■ 福岡研修センター TEL(092)475-1466
 FAX(092)482-8392

■ 名古屋研修センター TEL(052)483-0471
 FAX(052)483-0500

■ 札幌研修センター TEL(011)729-2141
 FAX(011)729-2145

■ 広島営業所 TEL(082)502-6281
 FAX(082)502-6282

■ シリコンバレーオフィス



未来を切り拓く実践知を磨く

第34回

企業内教育インストラクター
養成コース(TT)業績向上のため経営の知識と技能を習得
実力を高め、行動力を極め、組織を活性化させ、

企業の未来を切り拓く!!

この企業内教育インストラクター養成コース(TT)は、

自社の業績を向上させるために必要なスキルを、様々な角度から講義と体験を通して習得していくセミナーです。

業績向上のための質の高い数多くのインプットと、プロセスを強化するトレーニングを重ねることにより、
業績を向上させるための人材育成や組織活性化に必要な知識とスキルを総合的に学んでいきます。

総合指導
田舞 徳太郎
日創研グループ代表

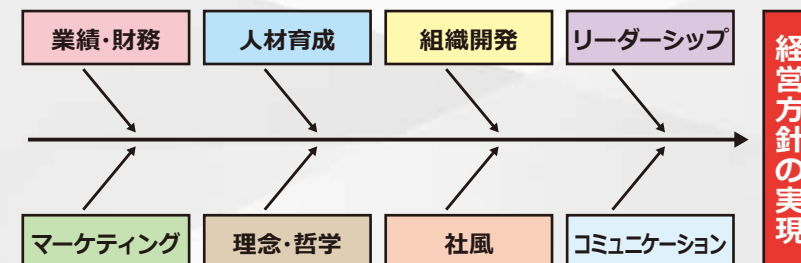


講師
檜山 治
日創研 取締役



講師
田舞 富太郎
日創研 取締役

人と企業の成功づくり



[主な担当セミナー]
 ・人材育成フロンティア
 セミナー
 ・未来のリーダーを
 育成するための
 マネジメントリテラシー
 カレッジ5か月セミナー

[主な担当セミナー]
 ・顧客エンゲージメントを高める
 セールスマーク・コーチング
 6か月プログラム
 ・企業内マネジメント
 コーチング8か月プログラム

お申し込み方法

セミナー情報、
お申込みはコチラ



QRコードまたは日創研ホームページからお申し込みください。

ホームページ
<https://www.nisouken.co.jp/>

パソコン

日創研 TT 検索

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申込みください～

- 本セミナーにお申し込みの際に、お客様より頂きました個人情報は、日創研グループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)COD コンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株))のサービス内容のご案内に利用させて頂くことがあります。
- お客様から頂きました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡頂くことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
- 日創研グループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

- ※ 講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
- ※ セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
- ※ 駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。
- ※ 暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。
- ※ 申込数が一定数に達しない場合や自然災害・感染拡大などの状況によっては、開催方法を変更したり、延期・中止を行う場合がございます。予めご了承ください。

メールアドレス ご注意ください



個人のメールアドレスをご入力ください。
 代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
 (例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

経営の「やり方」ではなく、経営者としての「あり方」を学ぶ。

人材を育成し、会社を成長・発展させよう！

経営を行う上で最も重要なことは、どのような会社をつくり上げるかを定めることです。

会社の方向性を表したものが「経営方針」です。

TTコースでは、自社の発展・業績向上を目指して、会社が進む方向性である経営方針作成の仕方を学びます。

また、その方針に沿った人材が育成できるように、人材育成能力を高めます。

経営方針の作成手順と人材育成能力の向上を通して、未来を切り拓く基礎を築きます。



育てる 人材の 育成能力を高める

企業内教育インストラクターとしての能力向上

企業の発展には、人材の育成が欠かせません。経営方針に基づいた人材を育成できるように、教育インストラクターとしての能力を高めます。

- 動機づけ能力を高める
人が動機づけられる理由は人によって異なります。「行動科学概論」や心理学の講義から、人が動機づけられる理由を学び、自社の社員をさらに動機づけできるようにします。
- プレゼンテーション能力を高める
「プレゼンテーションスキル」や「効果的な話し方」の理論を学び、実習によって身につけます。自社の社員に対して、経営者の念(おも)いや考え方を伝えられるようになることで、経営理念や価値観の共有につながります。



目指す 会社の 方向性を決める

経営方針の作成

経営に必要な知識全般を学びます。それらを基に経営方針を作成し、自社の進むべき方向を明確にします。

- 経営哲学を深める
感性論哲学を学び、経営者としてあるべき姿や考え、念(おも)いを明確にします。念(おも)いを明確にすることで、企業としての価値観や判断基準が明確になります。
- 将来の自社像を明確にする
自社の強みや弱み、市場の動向を分析します。数年後を視野に入れ、今後、自社がどのような経営をしていくのか、経営の方向性を明確にします。

企業の未来を 切り拓く



組織を学ぶ 組織の 構築・運営方法を学ぶ

組織構築・運営のノウハウを体得

業績を上げるためには、限られた経営資源を最大限に活用することが重要です。そのための組織のつくり方や運営方法を、理論や実践を通して学びます。

- 理論と実践を通して組織論を学ぶ
成果をつくり出す組織について講義で学びます。セミナー期間中には効果的にセミナーを運営する組織を受講生同士でつくり、運営します。理論と実践の両面から組織のあるべき姿を学びます。
- 組織の問題解決に取り組む
「自社の問題点分析手法」を学びます。問題点を明確にして、問題解決に取り組むスキルを身につけ、自社の問題解決に活用します。



結果をつくる 自社の経営会議の 運営手法を学ぶ

効果的な会議のノウハウを体得

企業経営において、目標に対する進捗管理や情報の共有、あるいは意思決定を行うためなど様々な目的の会議を行っています。その会議の質を高め、結果をつくる会議の運営について学びます。

- 組織を活性化させる
結果報告だけの会議ではなく、次の行動につながる発展的でモチベーションが高まる会議を運営を通して学びます。
- マネジメント能力を高める
会議は目標実現のため、マネジメントを行う場です。正しい会議の運営方法を知り、最大限の結果をつくりだす組織へと導いていきます。

セミナーカリキュラム

※2021年度は、第1～4・9講を大阪研修センター、第5～8講を東京研修センターで開催します。

第1講 大阪	4月12日(月)～14日(水) (12:00～) (～17:00)	<ul style="list-style-type: none"> 業績向上に向けた意思決定メカニズム プレゼンテーション技法 業績向上のための人材育成 時間の構造分析 PACコントロール インストラクション技法
第2講 大阪	5月10日(月)～12日(水) (10:00～) (～16:30)	<ul style="list-style-type: none"> アルゴリズムと3つの知力 AIの仕組みと企業活性化へのAI活用方法 組織開発シミュレーション 機能的組織をつくる5つのポイント 業務効率・効果性を高めるTMI理論 組織の生産性を高める要素と阻害要因
第3講 大阪	A日程 6月7日(月)～9日(水) B日程 6月14日(月)～16日(水) (12:30～) (～16:00) ※A日程・B日程どちらかにご参加いただけます	<ul style="list-style-type: none"> 業績向上につなげるプレゼンテーション 人材育成促進のためのプレゼンテーション フィードバックシステム コンフロント能力と知的構成員 人材育成促進のためのプレゼンテーション フィードバックシステム
第4講 大阪	7月12日(月)～14日(水) (12:00～) (～16:00)	<ul style="list-style-type: none"> リーダーシップ理論 行動科学概論 戦略的意思決定メカニズム 戦略的組織論 自社の問題点分析手法
第5講 東京	8月16日(月)～18日(水) (13:00～) (～17:00)	<ul style="list-style-type: none"> ケースメソッド授業 日本を代表する経営者から学ぶ経営哲学 業績向上に与える経営哲学の影響 業績向上のための経営哲学浸透法
第6講 東京	9月6日(月)～8日(水) (12:00～) (～17:00)	<ul style="list-style-type: none"> 業績向上のためのマネジメントコーチング理論と演習 マネジメントコーチング型人材育成 顧客満足向上のためのマネジメントコーチング理論 企業文化と社風形成 社風が及ぼす社内外への影響 業績向上を実現する部下の指導・育成成功事例
第7講 東京	10月12日(火)～14日(木) (12:00～) (～17:00)	<ul style="list-style-type: none"> 経営方針の作り方 経営・市場環境の分析手法 業績向上のためのライバル分析 方針管理の方法 環境変化への対応力強化法 販売・利益計画の立て方
第8講 東京	11月1日(月)～3日(水) (12:00～) (～17:00)	<ul style="list-style-type: none"> 段階的企業成長論 防衛機制理論と演習 企業発展のためのマーケティング 顧客体験価値向上手法
第9講 大阪	12月6日(月)～8日(水) (13:00～) (～18:00)	<ul style="list-style-type: none"> 経営方針の作成 SWOT分析活用 ビジョンアプローチ 業績向上のための戦略ストーリー 業績向上のための利益計画 業績向上のための資金計画

TTコースは、単位制を採用しています

日創研が定めた履修すべき科目を受講し、所定の単位を取得した方を修了者と認定し、修了証を授与いたします。

受講生の声



株式会社 丸タカ (愛情一杯グループ) 代表 久留 知見様
飲食、製菓 製造業 (鹿児島県)

学ぶべきところを明確に知ることが出来た！

鹿児島経営研究会でTT受講された先輩方が素晴らしい！私にも先輩方のような経営者になり、良い会社がつくりたい！経営者の前に、「人」として成長し、家族、社員、スタッフ、業者様など私に関わる人達が幸せになれる関係づくりをしたい。

人生で最も学び、自分と向き合った8ヶ月間でした。大変貴重な体験と時間、なによりかけがえのない学び友と出会えたことが最大の収穫です。TTは心理学、哲学、組織論、コミュニケーションなど沢山の自分の「足らざるを知る」事ができました。「無知は人生に壁をつくる」を胸に、学びに貪欲になり沢山の人の幸せにできるよう精進していきます。良い会社を作るために率先して学びます。今でも学びの最中におります。



株式会社タカ建築 代表取締役社長 高元 竜太様
建築業 (岡山県)

社員さんの学ぶ姿勢が高まりました！

26年間、同族6名の会社でしたが、この5年で従業員が20名増え、家業から企業へと変革していきました。今まで技術ばかりを磨いていましたが、経営の知識に不安を感じていたので受講を決めました。

一番の気づきは「社長自身が率先して学び続けること」です。自分自身の使命、経営哲学について今の自分には後悔がないかなど内省しています。学んだことを、社内でアウトプットしたことで、社員さんの学ぶ姿勢が高まり社内の雰囲気も良くなりました。これからも社長自身が学び続け、その姿を見て幹部も学び、そこに社員さんが続いてく善循環をつくりたい。そしてお客様へのお役立ち、社会貢献、社員さんの幸せに繋がる会社にしていきます！