セミナーシステム

次の①～④の基準を満たした方を修了と認定します

①当セミナー期間中に次のいずれかの条件を満たすこと

ⓐ SC自己実現コース アシスタントに参加　[オンラインのみ / 無料]
ⓑ SA自己成長コースを受講または再受講　[有料]
ⓒ SC自己実現コースを受講または再受講　[有料]
ⓓ SGA目標実現コースを受講　[有料] ※第1講をスタート
ⓔ 社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォロワーシップ1日セミナーを受講　[有料]

※マネジメント養成6か月コース申込日から第1講までの参加、受講についても有効とします。

② 定められた期日までに必修文献のレポートを提出
※書籍代は下記を参照ください。

③ 定められた期日までにすべての宿題・課題を提出

④「幹部社員評価」を実施

※月刊『理念と経営』を使用しますので、セミナー期間中はご購読願います。(税・送料込)
1冊 1,100円・1年間購読 10,500円・3年間購読 28,500円

※上記基準のうち[有料]の記載がある項目は別途、費用がかかります。

【必修文献図書】理念経営のすすめ 1,570円(税込)

■ご 案 内: セミナー当日のご案内や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をさせていただくこともあります。

メールアドレスご入力の際 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)

会場・お問い合わせ先

2月21日開催
東京研修センター MAP
〒136-0076　東京都江東区南砂2-2-7
TEL(03)5632−3030
FAX(03)5632−3051

サテライト開催
福岡研修センター MAP
〒812-0013　福岡市博多区博多駅東2-8-27 博多駅東パネスビル5F
TEL(092)475−1466
FAX(092)482−8392

■大阪研修センター　TEL(06)6388−7741 FAX(06)6388−7739

■ 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

参加要領

■受講対象：経営者・経営幹部・幹部候補・管理職
※ 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。

■受講スタイル：会場受講 または オンライン受講
・東京研修センター(メイン会場)
・福岡研修センター(サテライト会場)

※ セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。
※ コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページをご確認ください。
※ 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などにより、開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

■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。

■受講料(税込)：

	法人会員	一　般
1名	256,300円	282,700円
複数参加	234,300円／名	

※ 法人会員のフレックスコースのご利用またはTT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。
※ お申し込み受付後、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。
※ 複数参加の価格は、同一日程のご参加に限ります。同一日程であれば、受講方法(オンライン・会場参加)は問いません。

お申し込み方法

セミナー情報、お申し込みはコチラ

QRコードまたはNISSOKEN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/　マネジメント養成6か月　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、お申し込みください～
○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKEN 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いただくことがあります。
○お客様からいただ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いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
○NISSOKEN 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。

2024年版

成果・成長が実感できる即効性のあるプログラム

マネジメント養成 6か月コース

会場受講
オンライン
受講スタイルが選べる!

マネジメントの目的は
経営数値を達成すること

マネジメント能力とは
経営数値を達成する能力
すなわち、組織でPDCAを回す能力

・方針の決定と目標設定
・戦略的意思決定
・問題の発見と原因追求
・計画をメンバーに適正に割り当てる
・メンバーの育成、指導能力開発
・メンバーとのコミュニケーション　など

組織PDCAを高める3つの柱
1. リーダーシップ
2. 組織力強化
3. 人材育成
組織PDCA

講 師
児玉 貴則
NISSOKEN
セミナー講師

私たちを取り巻く経営環境は激変しています。また働き方改革によってマネジメント層への業務負荷が大きくなるなど、経営課題も深刻化しています。そこで、2020年よりプログラムを変更し、より成果・成長が実感できる即効性のあるプログラムへと進化しました。マネジメントの目的である経営目的や経営数値を達成するために、組織でPDCAサイクルを回すトレーニングを専用フォーマットを使いながら実践していきます。真の経営者・経営幹部・経営社員になるべく実力を磨いていきます。

【2024年 開催日程】1日目 13:00 ～ 19:00 / 2日目9:00 ～ 17:00
※リーダー役をされる方は第2講以降 1日目10:45～12:00で模擬会議があります。
※各講の間にご受講生同士で任意参加のミーティングを行う場合があります。

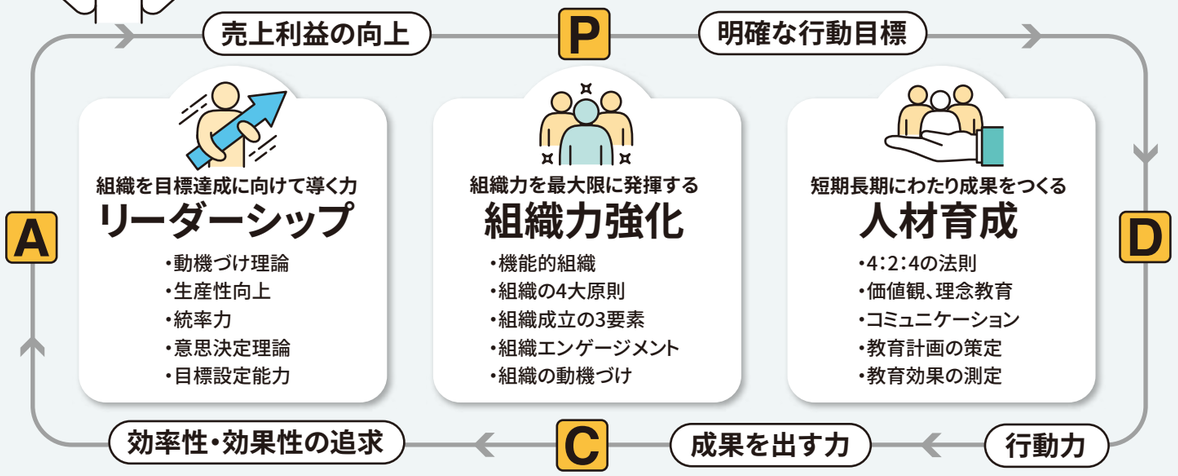
	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・東京研修センター ・福岡研修センター(サテライト) ・オンライン	2月21日(水) 22日(木)	4月 8日(月) 9日(火)	5月 7日(火) 8日(水)	6月 3日(月) 4日(火)	7月 8日(月) 9日(火)	8月 5日(月) 6日(火)

※第1講1日目(13:00～15:00)は、上司の方も参加できます！ 【ご受講生と同じ人数まで可】
どのような行動計画で取り組むのかなど、セミナー内容をご紹介しますので、ぜひご参加ください。

NISSOKEN 日創研

経営目的・経営方針達成に向けて
組織PDCAサイクルを回す!!

組織PDCAを回して経営数値を達成する



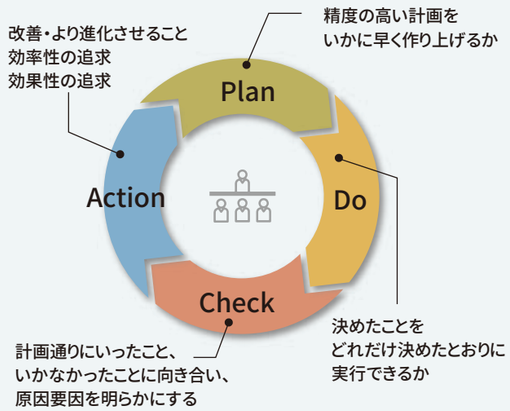
セミナーと職場で実力を身につける

ポイント1

組織PDCAフォーマット

自分が組織PDCAをどのように回したのかを記録に残します。

自分が組織PDCAを回して成果を出していく上での課題が鮮明に浮き彫りになります。



ポイント2

トランスファーシート

トランスファーシートを活用し、セミナーで得た知識を行動することにフォーカスし、経験値を蓄積します。

行動を知識（経験値）に知識を行動にするためのシートです。

	リーダーシップ	組織力強化	人材育成
気づき・学び			
行動目標			
実践した結果と気づき・学び			
社長（上司）所感			
今後の課題			

マネジメント養成6か月コースの目的

1. 経営数値を達成する実力を養う
2. 真の経営者・経営幹部・経営社員になる

セミナーカリキュラム

	リーダーシップ	組織力強化	人材育成
第1講	リーダーシップタイプとその特徴	組織成立の三要素	人材育成能力のフレームワーク
第2講	動機づけ理論	組織の動機づけ（協働の自発性の発揮）	OJT・Off−JTによる人材育成
第3講	意思決定理論	TMI理論（PM理論）	権限委譲による人材育成
第4講	自己認識能力（Self Awareness）	EXと組織エンゲージメント（Employee Experience / 従業員体験）	人材育成の仕組みづくり効果測定
第5講	影響力	組織文化のマネジメント	戦略を促進する人材育成
第6講	これからのリーダー像と課題	変化対応型組織の条件と課題	戦略的自己キャリアプランの作成

▲オンライン受講の様子

▶2023年 会場受講の様子

受講生 & 導入企業経営者の声

株式会社ふるいち
代表取締役社長
栗坂 孔之様
飲食業
（岡山県）

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください。
変化が激しい時代、人間関係だけでのマネジメントではうまくいかず、タスク機能を強化しないと今後の会社の成長はないと思い受講しました。

どのような気づきや学びがありましたか？
私や一部の幹部社員だけが学んでも社内への浸透は難しいので、幹部、そして一般社員にも受講を広げる計画を立てています。
これまでは漠然とした計画でしたが、具体的で定量的なプランを立てて実行することで成果に繋がっていると感じています。セミナーではPDCAフォーマットだけでなく、トランスファーシートも学びました。

会社にどのような変化がありましたか？
リーダーシップ、組織力強化、人材育成の理論を学び、それぞれに行動計画を立てて実践し、管理者としてのスキルが向上しました。業績の向上も実感しています。
PDCAを回して実行することで、より効果的なプランを見つけることができます。もっと早くマネジメントを実践しておけば良かったと思います。

株式会社買取王国
営業部長
後藤 覚様
リユース業
（愛知県）

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください。
以前から自分に厳しく、その厳しさを周りにも押し付けたり、我流のマネジメントで周囲を置いてきぼりにしてしまう課題がありました。自分自身の親密性のスキルを高め、仲間に寄り添って動機づけをしていくリーダーになりたいと思い、参加しました。

どのような気づきや学びがありましたか？
このセミナーでは、リーダーシップ、組織力強化、人材育成の3つを学びます。事前の動機づけとセミナー後の職場での実践のサポートが大切だと学び、LINEグループを活用して同僚と共有し合いました。この工夫が功を奏し、周りからも良い評価をいただけるようになりました。

会社にどのような変化がありましたか？
理論だけでなく、実践を通して成長できる機会を得ることが、私にとって大きな変化となりました。私たちの会社には網羅的なマネジメント知識や経験を学ぶ機会がないため、このセミナーは非常に効果的だと感じています。今後もさらなる成長を目指し、仲間と共に前進していきたいと思っています。