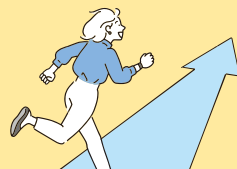


目指す

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方、念(おも)いを明確にします。念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。

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。

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、理論と実践を通して学びます。

● 組織論を学び実践する

成果をつくり出す組織について「自社の問題点分析手法」を学びます。また社内でアンケートを実施し、現状分析を行い問管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。また社内でアンケートを実施し、現状分析を行い問管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。

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実践を通して学び、組織の活性化を図ります。

● 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くスキルを体験を通して学びます。

グロースカレッジでTT生専用の動画学習

● TT生同士で学びを共有し、セミナー効果をアップ!

自己紹介動画のアップや、ファシリテーターのプレゼン動画の視聴ができます。受講生同士の関係性をより深めていただいたり、TTでの学びを共有していただくことができます。



「ファシリテータープレゼンテーション」

● TT生におすすめの厳選されたチャンネルで学ぶ!

TT生のために、ジョブナレの中から番組を厳選した特別チャンネルを作成。その他、「理念と経営」に掲載された企業様の紹介チャンネルなど、TTと並行して学んでいただくことができます。



「TTコース特別番組」

人材開発支援助成金のご案内



人材開発支援助成金

制度の概要

人材開発支援助成金は、事業主等が雇用する労働者に対して職務に関連した専門的な知識及び技能の習得をさせるための職業訓練等を計画に沿って実施した場合に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を国が助成してくれる制度です。

1人あたり
受講費用の
45%

賃金助成
+ 800円/1時間
(事業主団体等の場合は
賃金助成なし)

受講の6か月前から1か月前までの間に
訓練計画等の提出が必要です!

対象 セミナー受講が10時間以上
※トータル時間ではなく
実際の実訓練時間が対象です。

※申請予定の方は**お早め**に
お申し込みください。



詳しい受給条件や手順、制度の最新の情報はこちらをご確認ください→

参加要領

◆受講資格: ①経営者および経営幹部、幹部候補
②可能思考セミナーSA、SC、SGAを修了していること
※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。

◆受講スタイル: ハイブリッド開催

【研修会場の場合】
第1講・第3講・第5講・第8講・第9講 大阪研修センター
第2講・第4講・第6講・第7講 東京研修センター

【オンラインの場合】
第1講～第8講 オンライン
第9講は全員が大阪研修センターで受講いただきます
※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。

◆受講ルール: 本セミナーは体験学習のため、欠席されても動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

◆受講料:
(税込)

	法人会員	一般
1名	523,600円	628,100円

※フレックスコースをご利用の場合、使用可能額から308,000円を引き落としします。
※TT特典をご利用いただけます。
※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願います。
※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。

◆セミナー報告書 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)について: の皆様にセミナー報告書をお送りしています。申込時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。

セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「日創研マイページ」で行います。

※初回のみアカウント登録が必要です。
アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。
(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)
※日創研ホームページから、ご利用ガイドをご覧ください。

「個人情報の取り扱いについて」～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、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、削除などが必要が生じた場合、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。
○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。

会場・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

※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。

お申し込み方法

日創研ホームページからお申し込みください

日創研 TT

https://www.nisouken.co.jp/



未来を切り拓く実践知を磨く

第40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!!



組織ケイパビリティの強化

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。

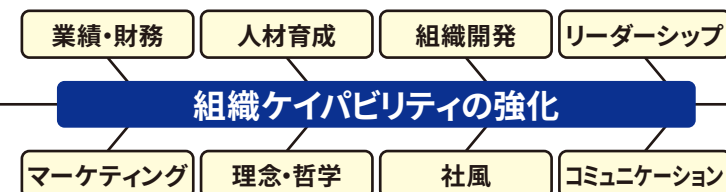
業績向上のための質の高い数多くのインプットと、プロセスを強化するトレーニングを重ねることにより、

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。

中小企業の活性化
人と企業の成功づくり

組織ケイパビリティの強化

経営方針の実現



総合指導



田舞 徳太郎
日創研グループ 代表

講師



田舞 富太郎
日創研 セミナー講師
[主な担当セミナー]
・可能思考セミナー SA自己成長コース
・企業内マネジメントコーチングプログラム
・経営理念と戦略ワンポイントセミナー



高田 大五郎
日創研 セミナー講師
[主な担当セミナー]
・可能思考セミナー SC自己実現コース
・変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA)
・社風考察セミナー

経営のやり方だけでなく、 経営者としてのあり方を学ぶ

経営で最も重要なのは、どのような会社をつくるかを決め、進む方向性を示す「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、経営方針の作成手順を学び、実際に作成します。また、その方針に沿った人材を育成する能力を高め、会社の未来を切り拓くための基礎を築きます。



目的「気づきの文化と可能思考能力の高い社風づくり」

企業内教育インストラクターの養成を目的とします。ここでは、各種理論の習得と体験学習を通して、自社の経営方針を作成します。経営方針を浸透させるスキルを高めることで、いかにして企業風土、組織風土を活性化させていくかを学び、「気づきの文化と可能思考能力の高い社風づくり」を行います。



特長

- 1 セミナー運営を組織活動に見立てることにより、組織を体験で学ぶことができます。
- 2 全国の経営者との学びと交流があります。
- 3 経営者にとって必要な教育を体系的に学ぶことができます。
- 4 徹底的に、読み、書き、聞き、話し、議論し学びます。
- 5 理論・理屈だけではなく、すべてにおいて体験・実践しながら学び、習得します。



◎理論学習

- ・リーダーシップ理論 ・行動科学概論 ・社風の研究 ・段階的企業成長論 ・感性論哲学 ・実践経営哲学、
- ・経営方針の作り方 ・交流分析(TA) ・防衛機制理論 ・インストラクション技法、マーケティング
- ・企業内マネジメントコーチング概論

◎体験学習

- ・TAプレゼンテーション、プレゼンテーション訓練 ・我が社の問題点発見 ・組織開発シミュレーション ・経営方針の発表

効果

決断力

経営者・経営幹部としての自信と決断力が身につきます。

人脈

高い志と同じ体験を持つ経営者仲間との出会い、人脈が得られます。

経営哲学

経営者としての現在地を自己認識し、自らの経営哲学を確立します。

経営方針

経営方針作成のための総合的な知識を習得できます。

可能思考

組織強化のための可能思考教育スキルを体得します。



TTコースの単位制度について

TTコースは単位制度を採用しています

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。

基礎科目	選択科目	修了認定
・講義 ・実習 ・文献購読 (有料) ・文献レポート 最大530単位取得	・セミナー受講 (有料) ・文献購読 (有料) ・文献レポート ・グロースカレッジ ・月刊『理念と経営』共に学ぶ会 (購読料) ・『13の徳目』(購読料) ・わが社の問題点	580単位 ※単位数は変更になる場合があります。

基礎科目の文献

※書籍は変更になる場合があります。

書籍名	セミナー販売価格(税込)
① 松下幸之助に学ぶ「指導者の一念」	9,000円
② 人間の格	9,000円
③ 人間中心の経営哲学	1,980円
④ 気づきの成功学	1,980円
⑤ 未来のリーダーに贈る 松下幸之助 経営の心	1,980円
⑥ 理念経営のすすめ	1,570円
⑦ いのちの繪	4,000円
⑧ マンガでわかる企業成功の営業マインド	1,540円
⑨ 遺伝子が教える「勝つ経営」の法則	1,650円
⑩ 月刊『理念と経営』4～11月号	各 1,200円

費用例(法人会員価格・税込)

【基礎科目】	【選択科目】	【単位セミナー (一例)】
・文献購読 教材費9冊 32,700円	・レポート提出 教材費 最大9種 99,850円	SGA目標実現コースアドバイザー 無料
・月刊『理念と経営』 1か月 1,200円 1年 11,500円	・月刊『理念と経営』共に学ぶ会 1年 11,500円/冊	増益型経営計画書作成セミナー 220,000円
	・13の徳目朝礼 12か月 3,300円/冊 送料1か所 180円	エクセレントリーダーシップセミナー 154,000円
		経営理念と戦略フポイントセミナー 52,250円
		業績アップフポイントセミナー 52,250円

カリキュラム内容		※研修会場またはオンラインが選択できます。 第9講は、全員、大阪研修センターで受講いただきます。 ※第3講はA日程・B日程どちらかにご参加いただきます。 ※カリキュラムは変更になる場合があります。			
第1講	大阪会場 オンライン	4月14日(水)～16日(金) (12:00～) (～17:00)	・TAとは—5つの分析 ・リーダーの3つのスキルを磨く	・人間のもつ6つの自我状態と自己分析 ・PACを見分けるポイント ・人生脚本の分析	
第2講	東京会場 オンライン	5月12日(水)～14日(金) (10:00～) (～17:00)	・アルゴリズムと3つの知力 人財育成と体系的教育法 ・リーダーの条件	・組織論 TMI 理論 ・組織開発シミュレーション ・組織論 機能的組織	
第3講	大阪会場 オンライン	A 6月 9日(水)～11日(金) B 6月16日(水)～18日(金) (10:00～) (～18:00)	・TAプレゼンテーション ※A日程・B日程どちらかにご参加いただきます		
第4講	東京会場 オンライン	7月14日(水)～16日(金) (12:00～) (～17:00)	・リーダーシップ理論 ・コンセンサス演習	・組織論 ・行動科学概論	
第5講	大阪会場 オンライン	8月18日(水)～20日(金) (13:00～) (～17:00)	・感性論哲学 ・ケース・メソッド授業 ・実践経営哲学		
第6講	東京会場 オンライン	9月 6日(月)～ 8日(水) (12:00～) (～17:00)	・効果的人財育成法 ・企業文化と社風の研究	・コーチング型朝礼大会 ・企業内マネジメントコーチング	
第7講	東京会場 オンライン	10月 6日(水)～ 8日(金) (10:00～) (～17:00)	・経営方針の作り方 ・経営の現状把握 ・市場環境の認識	・クロッシング ・経営計画の策定 ・経営計画の発表、討論、講評	
第8講	大阪会場 オンライン	11月 8日(月)～10日(水) (12:00～) (～17:00)	・段階的企業成長論 ・防衛機制と実習	・顧客視点のマーケティングと 経営方針書	
第9講	大阪会場	12月 1日(水)～ 3日(金) (13:00～) (～18:00)	・経営方針の発表 ・8か月間の振り返り		

株式会社NEXTSTAGE 代表取締役 栗原 繁和 様 自動車販売業(東京都)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください

創業以来、順調に経営は続けてきたものの、明確な理念やビジョンが定まらないまま歩んできました。社員数が増加していく中、社長である私自身の実力不足を感じ、危機感を覚えて参加しました。社員さんの将来を考えると、会社がどう在るべきか、どうすればより良い会社になるのか、答えを知りたいと考えたことが参加のきっかけです。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください

経営者としての志や覚悟を持ち、何事にも挑戦していくことの大切さを学びました。セミナーを通して自身の現状に気づき、改善すべき点が明確になり、会社の問題点も見えてきました。

また、会社を変えていくためには、社長・経営幹部が率先して学ぶことが重要だと気づきました。

会社にどのような変化がありましたか

機能的組織の作り方を学び、自社で「理念と経営」の勉強会をすることで、経営幹部の経営に対する意識が向上しました。そして、現状に対する危機感が生まれ、学びに対して前向きな姿勢になりました。さらに、会社が自己成長の機会を提供することで、社員さんが進んでセミナーを選択し、学ぼうと変わってきました。その姿は、自社の将来を明るいものにしていくと確信しました。学ぶ社風・習慣を築き、企業の永続・成長を願い、変化に対応できる会社を創ります。

株式会社リヴィックス 部長 中谷 峻 様 建設業(大阪府)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください

三代目後継者としての覚悟を持ち、組織づくりについて深く学びたいと思い参加しました。また、社員さんへの感謝の気持ちを形にし、社員さんが今以上にやりがいと幸せを実感できる、より善い会社をつくりたい。そのために経営者として成長したいと考えたことが参加のきっかけです。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください

まず経営者である自分自身がどのような人間であり、模範としてどう生きるべきかが最も重要であると感じました。また、さまざまな業種や役職の方々との学びを通じて、多様な視点に触れながら、機能体組織のつくり方を体系的に学ぶことができました。

会社にどのような変化がありましたか

これまでは成果を上げるために営業力強化を中心とした経営を行ってきました。しかし、セミナーを通じて「人が育つ組織づくり」の重要性を学び、現在は営業力の向上に加え、人間力の向上、そして理念を軸にした経営へと考え方が大きく変化しました。社員さん一人ひとりが自分たちの仕事の価値を見つけ、やりがいや使命感を持って働けるよう、理念委員会の立ち上げや理念浸透の取り組みを進めるなど、組織づくり力を入れています。理想の会社の実現に向けて、一切の妥協をせず、社員さん、協力業者、そして家族を幸せにできる経営者を目指し、挑戦し続けます。