

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・メソッドSA、SC、SGAを修了していること
- ◆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：第1講～第8講：大阪研修センター または オンライン受講
第9講：大阪研修センター
- ※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。
※3密を避けるため各会場に定員を設定しておりますので、会場希望の方はお早めにお申し込みください。
※感染拡大状況により、ご受講生の安全を第一にオンラインのみの開催へ変更させていただく場合がございます。
- ◆受講ルール：本セミナーは可能思考・メソッド(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。
- ◆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。
- ◆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)の皆様へセミナー報告書をお送りしています。申込書に送付の可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。

- ※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。
※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・感染状況により、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。あらかじめご了承ください。

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 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



メールアドレス ご注意ください
ご入力の際
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)

未来を切り拓く実践知を磨く

第35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
NISSOKENグループ 代表

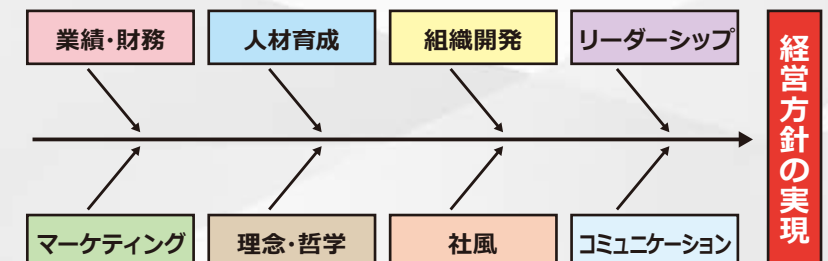


講師
田舞 富太郎
NISSOKEN 取締役



講師
児玉 貴則
NISSOKEN 取締役

人と企業の成功づくり



[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×マーケティング・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

[主な担当セミナー]
・マネジメント養成
6か月コース
・NISSOKEN
可能思考・メソッド
SA自己成長コース

オンライン受講の際のお願い



会場受講の際のお願い



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/>

パソコン

NISSOKEN TT

検索

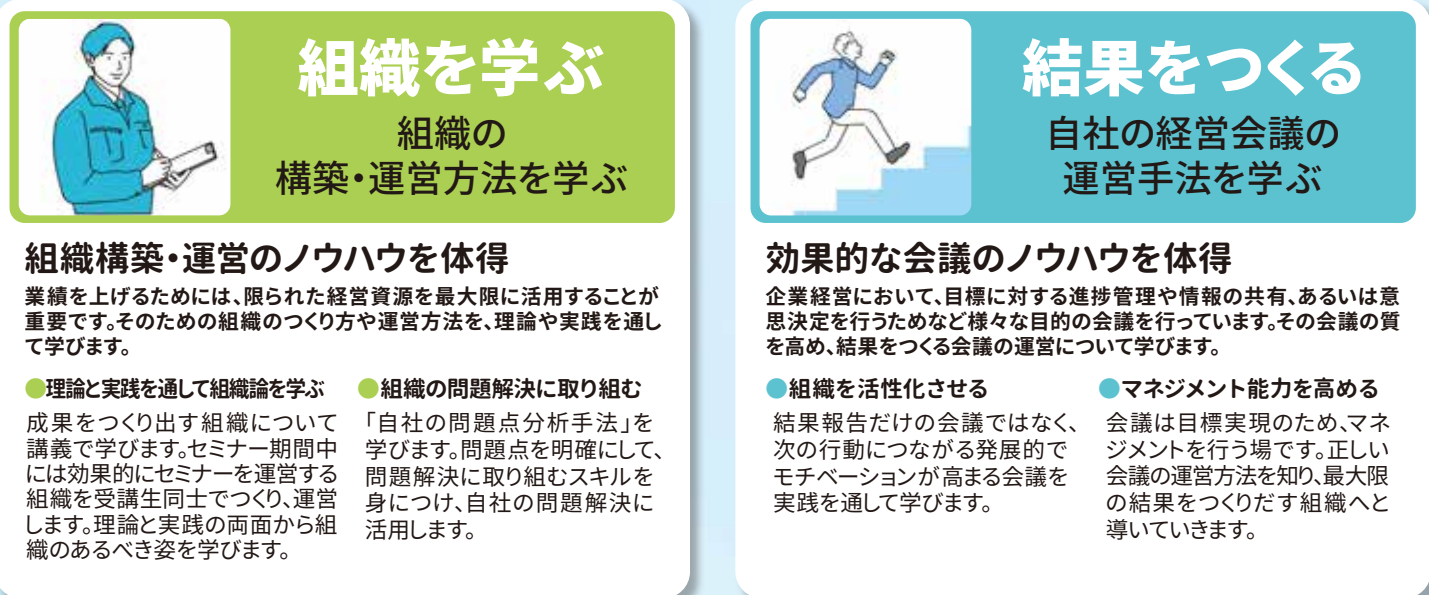
「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

- 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。

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決めることです。
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。



セミナーカリキュラム				※2022年度は、第1～8講を大阪研修センターまたはオンライン、第9講を大阪研修センターで開催します。	
第1講	4月 11日(月)～13日(水)	(12:00～)	(～17:00)	・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	5月 9日(月)～11日(水)	(10:00～)	(～17:00)	・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	A日程 6月 6日(月)～8日(水) B日程 6月13日(月)～15日(水)	(10:00～)	(～18:00)	・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	・コンフロン能力と知的構力 ・フィードバックシステム
第4講	7月 11日(月)～13日(水)	(12:00～)	(～17:00)	・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	8月 17日(水)～19日(金)	(13:00～)	(～17:00)	・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	9月 7日(水)～9日(金)	(12:00～)	(～17:00)	・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	10月 5日(水)～7日(金)	(10:00～)	(～17:00)	・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	11月 2日(水)～4日(金)	(12:00～)	(～17:00)	・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	12月 1日(木)～3日(土)	(13:00～)	(～18:30)	・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 NISSOKEN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



株式会社ホーム創建
代表取締役
三品 弘一様
木造建築業
(北海道)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
2018年私が経営幹部の立場だった時に参加しました。三年後の事業承継に向けて、経営者としての覚悟を養うことと経営哲学を深めることを目的に、現会長に送り出していただきました。

どのような気づきや学びがありましたか？
時間管理が一番勉強になりました。限られた時間でコミットし、自分のやりたいことや未来について向き合うことができました。また、8か月を共に過ごせた仲間と切磋琢磨し真剣に向き合えたことが、何より宝物です。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？
TAプレゼンによる気づきが大きかったです。社内の対人関係が良好か不健全かは、すべて自分がとっている行動、言葉、考え方に因果があると理解できました。それが現在の社風に大きな影響を与えています。これからも伝える力を磨き、社員さんに働く喜び、やりがいを自ら担いもっていただき、永続的な事業繁栄を創り出していきます。



株式会社アルメディア
代表取締役
長坂 慎治様
小売・サービス業
(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
漠然とした我流の経営から、成功の法則に則った戦略的な経営に変えるため、経営の王道というものを知りたいと考え参加を決めました。

どのような気づきや学びがありましたか？
経営ビジョンや社員さんに対する念いが不明確であるから、現在の状況をつくり出しているという事実に直面しました。TTコースを受講したことで、自分の盲点・癖・考え方の改善ができました。関わったすべての人に良い貢献ができるという気持ちが強くなり、自信に繋がっています。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？
目標や経営ビジョンが明確になりました。社員さんと一体となって相乗効果を発揮して、さらに良い会社を目指すという原動力が強化された様に思います。これからも社員さんとその家族を本気で守っていくため、TTで明確になった経営ビジョンを実現していきます。