

参加要領

■受講資格: 1名参加の場合…経営理念塾を修了されていること
複数参加の場合…経営理念塾を修了された方を
1名以上含むこと

■受講対象: 経営者・経営幹部・幹部候補

■受講スタイル: 会場受講または オンライン受講
└大阪研修センター

※3密を避けるため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。
※感染状況により、ご受講生の安全を第一に受講スタイルを
オンラインのみに限定させていただく可能性がございます。

| | | |
|---------------|----------|----------|
| ■受講料: (税込) | 法人会員 | 一般 |
| 1名 | 277,200円 | 308,000円 |


※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。
※フレックスコースのご使用が可能です。
※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。

※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。
※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。
※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
※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。
※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。
※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



オンラインセミナーご受講にあたっての注意点

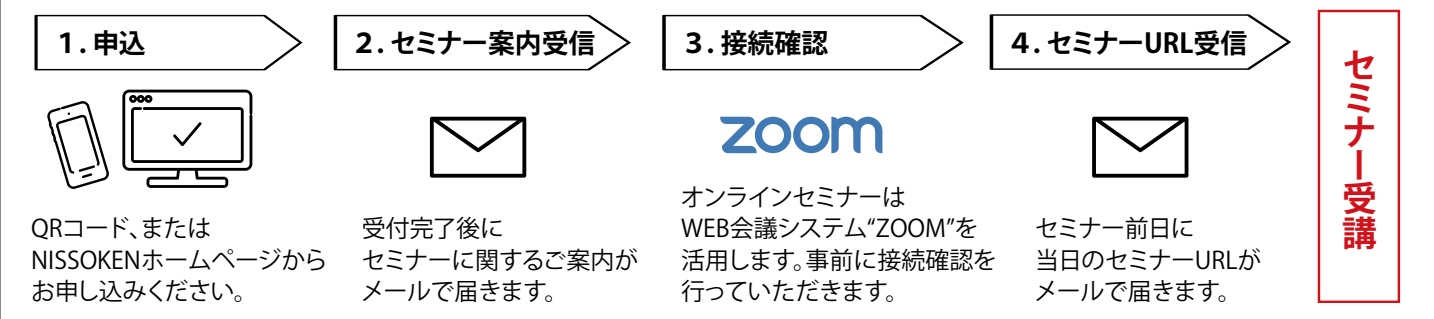
- ご参加にあたり以下の点をお守りください。
1. 1人につき1台のパソコンとイヤホン、WEBカメラをご用意ください。
 2. 申込をされていない方の周りでの聴講は固く禁止させていただいております。
 3. セミナー画面を撮影、録画、録音は固く禁止させていただいております。
 4. 個人情報を守るために別途ルールがございますのでお守りください。

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)



オンラインセミナー受講の流れ



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
理念上級 日創研

「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。

経営理念は
キャッチフレーズではない!!

顧客視点になっているか?

経営をより良くするものになっているか?

機能的な経営理念の価値体系をつくることで、
理念浸透の具体策・企業コンセプト・戦略ドメインが明確になる

経営理念塾
上級コース

会場受講
オンライン
受講スタイルが
選べる!



講師 田舞 徳太郎
NISSOKENグループ代表

- ▶ 機能的な価値体系を確立させる
- ▶ 理念の共感の生み方、伝え方を学ぶ
- ▶ 理念による顧客満足の徹底と差別化を図る
- ▶ 理念による事業領域の決定と具体化を行う
- ▶ 理念浸透のための行事を制度化させる

2021年開催日程 ◆開催時間 12:00~18:00

| | 第1講 | 第2講 | 第3講 | 第4講 | 第5講 | 第6講 |
|----------------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| 大阪 オンライン受講可 | 7月 8日(木) | 8月 3日(火) | 9月 1日(水) | 10月 5日(火) | 10月28日(木) | 12月 2日(木) |

毎講、セミナー会場受講かオンライン受講を選択していただけます

感染状況により、ご受講生の安全を第一に受講スタイルをオンラインのみに限定させていただく可能性がございます。

経営理念が機能してこそ、デコンストラクションによる

デコンストラクション(脱構築)とは…

既存の体系や枠組みを解体し、新たに構築し直すこと。破壊し解体した枠組みの中から要素を取り出し直して新たな枠組みを構築すること。もともとは20世紀の哲学者ジャック・デリダが哲学的思考の営みとして掲げた用語である。日本語訳は「脱構築」となる。ビジネス戦略における変革の試みを指す語として用いられることが多い。

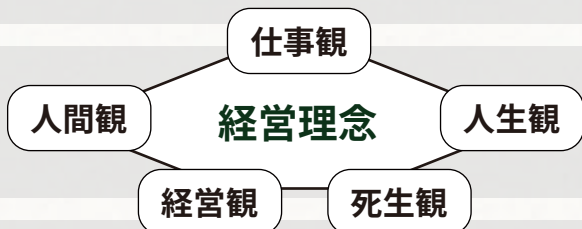


経営革新が実現する!

セミナーのポイント

経営理念を通し、
基盤となる力を蓄え、真の実力を身につけよう!!

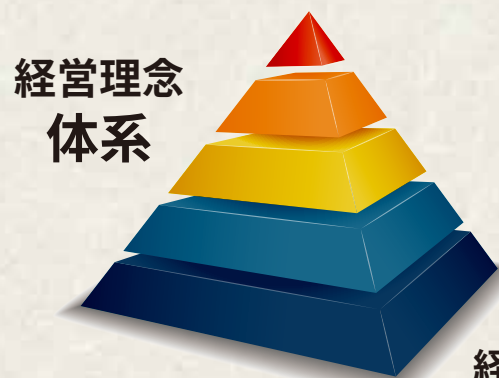
1. 講義と実習を繰り返し、実践的な学びを得る。
2. 毎講プレゼンテーションを行い、客観的なアドバイスを通して、経営理念に磨きをかける。
3. 多角的な視点で経営理念を見つめ直し、機能的な経営理念の価値体系をつくる。
4. 会社組織の思考の質の徹底と確立を行う。
5. 企業事例から経営理念の本質を学ぶ。
6. 全社活動を制度化させ、経営理念の浸透と組織力の強化を図る。



相手に伝わる経営理念

印象に残る言葉のを見つけ方とは?

自己内のあるべき姿の引き出し方とは?



- 自己内に存在する
- ① 顧客の満足
 - ② 経営の本質
 - ③ 永遠のルール
 - ④ 人財の育成
 - ⑤ コア・コンピタンス

経営理念体系における**伝わる言葉のポイント**を学ぶ
『伝わる言葉』は**自分自身の内側に存在する**

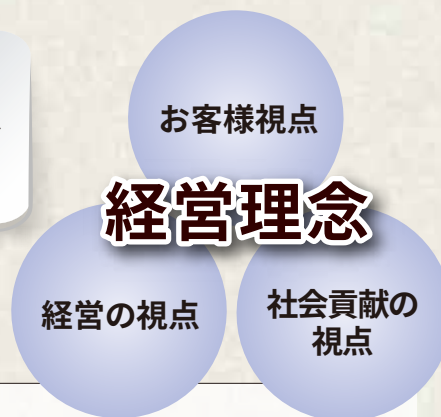
伝え方の3つのポイント

相手によって、言葉の選び方を変える必要があります。相手に合わせて噛みくだき、本音で、熱意を含め、本来の自分の言葉を使って話すことによって、本当に伝えたいことが伝わります。

1 人間力・やり抜く力・考える力を鍛える

2 仕事を自分でやって見せる

3 言葉や行動で感謝を表す



今こそ、機能的な経営理念の価値体系をつくらう!!

カリキュラム

伝え方、共感させるための経営理念

第1講

- 経営理念の浸透は「人」を中心に経営資源の最大活用を生み、そのことが企業の成長エンジンとなる
- 富士フィルムの古森重隆氏の五体論とは何なのだろう
- 企業経営のトレード・オフ(二律背反)を統合させる力が経営理念
- 企業事例研究 株式会社アシックス

経営理念による顧客満足の徹底と差別化

第2講

- 渋沢栄一翁の事業成功の4条件
 - ①その事業が道理において正しいか
 - ②その事業が時勢に適応しているか
 - ③その事業が人の和を得ているか
 - ④その事業が自分の分に相応しいか
- 経営理念は企業のアイデンティティであり、社長や働く人の心の拠り所である。
- 企業事例研究 サントリーホールディングス株式会社

経営理念による事業領域の決定と具体化

第3講

- 経営理念がある会社とない会社の経営比較論
- 顧客の視点で経営理念体系は作成する。
- 顧客の満足が全ての経営活動の中心である
- 理念の善循環モデル
- 企業事例研究 富士フィルムホールディングス株式会社

マーケット・顧客は奪い合うのではなく創り上げるもの

第4講

- 経営理念は真に判断基準となり素早い意思決定になっているか
- 社長の最大の仕事は経営理念をつくり、それを浸透させるのは最も重要な仕事である
- 経営理念は、志の高さ、視野の広さ、念の深さ、行動の速さで決まる一書き方
- 創業の精神 社会福祉法人 千成会 特別養護老人ホーム ひょうたん村

機能的な経営理念の価値体系を確立させる

第5講

- 欲望はそれを善用するためにある
- 美辞麗句ではなく今を語る
- 遠きこと慮りなければ必ず近き憂いあり
- 理念浸透のイニシエーションの関係性
- 創業の精神 高橋産業株式会社 額縁のタカハン

経営理念の確立と浸透

第6講

- 経営理念は新しい顧客価値を生み出すものでなければならない
- 何故顧客は貴方の会社で購入しているか
- 理念に適えば企業は永続していく