

セミナーシステム

次の①、②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

- ① 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]
- ② SA自己成長コースを受講または再受講 [有料]
- ③ SC自己実現コースを受講または再受講 [有料]
- ④ SGA目標実現コースを受講 [有料] ※第1講をスタート
- ⑤ 社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナーを受講 [有料]
- ⑥ エグゼクティブ・ビジネスSAを受講 [有料]
- ⑦ エクセレントリーダーシップセミナーを受講 [有料]

※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。
※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すべての宿題・課題を提出

- ・必修文献図書 理念経営のすすめ 1,570円(税込)
- ・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。
1冊 1,200円(税・送料込)
1年間購読 11,500円(税・送料込)
3年間購読 31,000円(税・送料込)

会場・お問い合わせ先

6月25日開催

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



サテライト開催

広島営業所

〒730-0013 広島市中区八丁堀10-14
八丁堀マエダビル5F
TEL(082)502-6281
FAX(082)502-6282



8月28日開催

名古屋研修センター

〒453-0018 名古屋市中村区佐古前町17-25
TEL(052)483-0471
FAX(052)483-0500



■ 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

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

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：【ハイブリッド開催】

6月25日開催 リアル(大阪)、サテライト(広島)、オンライン

8月28日開催 リアル(名古屋)、オンライン

- ※ セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。
- ※ 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)の皆様へ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

NISSOKENホームページからお申し込みください

マネジメント養成6か月

検索

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



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

／ 選べる受講スタイル ／

ハイブリッド開催

リアル

オンライン

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 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



講 師

児玉 貴則

日創研セミナー講師

私たちを取り巻く経営環境は激変し、さらに効果的・効率的なマネジメント能力が求められています。

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、理論で終わらせず、実践を通して実力を磨いていきます。
ご自身のマネジメント能力を高めるべく、学んでまいりましょう。



【2025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。

ハイブリッド開催

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪(リアル) 広島(サテライト) オンライン	6月25日(水) 26日(木)	8月 4日(月) 5日(火)	9月 8日(月) 9日(火)	10月 2日(木) 3日(金)	11月10日(月) 11日(火)	12月 8日(月) 9日(火)
名古屋(リアル) オンライン	8月28日(木) 29日(金)	10月 9日(木) 10日(金)	11月 6日(木) 7日(金)	12月10日(水) 11日(木)	¹²⁶ 1月 8日(木) 9日(金)	2月 9日(月) 10日(火)

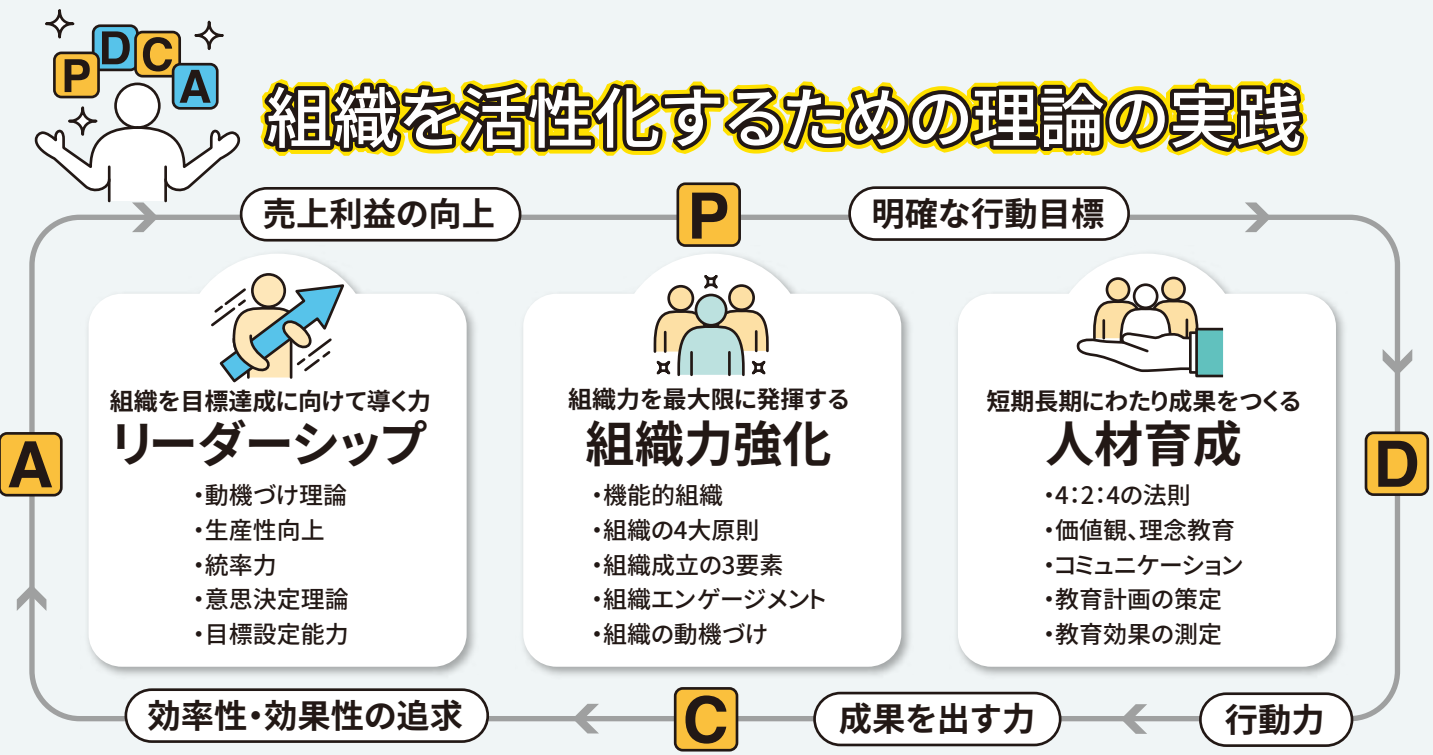
※第1講1日目(13:00～15:00)は、上司の方も参加できます! 【ご受講生と同じ人数まで可】

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。

「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)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。

経営目的・経営方針達成に向けて 組織PDCAサイクルを回す!!



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。

- Plan**: 精度の高い計画をいかに早く作り上げるか
- Do**: 決めたことをどれだけ決めたとおりに実行できるか
- Check**: 計画通りにいったこと、いかなかったことに向き合い、原因要因を明らかにする
- Action**: 改善・より進化させること、効率性の追求、効果性の追求

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 → 知識 → 行動 → 知識

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。

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. 自身のマネジメント能力の幅を広げる



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



受講生の声

株式会社
エコリングTRIBE
代表取締役
是澤 誠一郎 様
(奈良県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください

毎年の増収増益の達成と新規出店を進めるために新たに採用した人材の育成、店舗ごとの計画進捗をマネジメントし、年間の部門方針を達成するためのスキルアップを目的に受講しました。

どのような気づきや学びがありましたか?

PDCAサイクルを細かい期間で回し、確認と改善を繰り返すことで、徐々にスパイラルアップを図ることができるようになりました。また定量化することの大事さや、エビデンスに基づいた仮説検証を繰り返すことの大事

さなど、自分だけでは気づけないことにも気づくことができました。

会社にどのような変化がありましたか?

マネジメントする側の能力としては、問題の真因について考える習慣が身につく、上手くいっていないのは何故か?また上手くいっているのは何故なのか?など問題の本質を追求し、その解決に向けて取り組むようになりました。マネジメントコースで培った能力を、社内の幹部・管理職とともに学び、社内の組織活性化と人材育成レベルをアップさせ、組織ケイパビリティの構築に向けて取り組んでいます。

会社で「マネジメント養成6か月コース」を活用されている経営者にお聞きしました

株式会社浜屋
代表取締役
小林 一平 様
(埼玉県)

セミナーにご派遣いただいた理由をお聞かせください

派遣を始めた当初は、店舗を運営していく上でマネジメント能力は欠かせないと考え、支店長を中心に派遣していました。現在は、本セミナーで得られる学びが店舗運営以外にも活かせると感じ、支店長以外にも、各部署の課長などその他の管理者も派遣しています。

ご本人や会社にどのような変化がありましたか?

PDCAサイクルを回す意識が高まり、計画的に物事を進められるようになりました。また、人材育成においてもセミナーでの学びを一つひとつ実践することで、職場の活性化に繋げることができました。

セミナー受講後、多くの社員さんが学びを実践し大きな成果をあげており、明らかな成長を実感しています。もはや弊社にとっては欠かせないセミナーとなっていますので、今後も継続して活用させていただきます。