

次の①～⑤の基準を満たした方を修了と認定します

- ① 全日程に出席
- ② 当研修期間中に可能思考研修PSV 目標実現コース第1講までを受講すること

第1講の時点で、実践コース(LT・PSS・PSV)を修了している場合、当研修期間中に次のいずれかの条件を満たしてください  
※マネジメント養成6か月コース申込日から第1講までの受講について有効

- ④ 可能思考研修SA 自己成長コース アシスタントに参加[無料]
- ⑤ 可能思考研修SC 自己実現コース アシスタントに参加[無料]
- ⑥ 企業内マネジメントコーチング1日セミナー、ワークマネジメントセミナー、やり抜く力を高めるGRIT 1日セミナーの内の、いずれか2つの研修を受講[有料]

可能思考研修を健康上の理由で受講できないと日創研が判断した場合、当研修期間中に次の条件を満たしてください  
※マネジメント養成6か月コース申込日から第1講までの受講について有効

企業内マネジメントコーチング1日セミナー、ワークマネジメントセミナー、やり抜く力を高めるGRIT 1日セミナーの内の、いずれか2つの研修を受講[有料]

- ③ 定められた期日までに必修文献レポートを提出(指定文献1冊[有料])
- ④ 定められた期日までに全ての宿題を提出
- ⑤ 「幹部社員評価」の実施

※月刊「理念と経営」を使用しますので、研修期間中はご購入いただきます。  
※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。

**東京研修センター** TEL(03)5632-3030  
〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7  
**申込FAX (0120)938-321**

**福岡研修センター** TEL(092)475-1466  
〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-8-27博多駅東バネビル5F  
**申込FAX (0120)021-746**

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

- 大阪研修センター TEL(06)6388-7741
- 名古屋研修センター TEL(052)483-0471
- 札幌研修センター TEL(011)729-2141


お申し込み

パソコン スマートフォン

マネジメント養成6か月

ホームページ  
https://www.nisouken.co.jp/

FAX  
下記の申込書をご記入の上  
ご受講される会場宛にお送りください



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・研修教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

■ 会場 / 東京研修センター・福岡研修センター・広島営業所

■ ご案内 / 研修当日のご案内や研修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。  
※個別にお送りするため、共通(代表)のアドレスでは登録できません。  
あらかじめご了承ください。

■ 研修報告書 本研修はご派遣いただいた上司(経営者・研修担当者)の皆様に研修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(研修担当者)の場合は不要です。

■ 受講料 / (税込)

	オーナー会員	一般
1名参加	251,640円	277,560円
2名参加	231,640円/名	257,560円/名
3名以上参加	206,640円/名	232,560円/名

再受講の方は、受講料から1名につき25,000円割引します。

※お申込み受付後、請求書をお送りいたします。  
※オーナー会員のTT特典を振替えて受講いただけます。(振替の場合、請求書はお送りしません)  
※受講開始3日前までに、お振込をお済ませください。  
※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。

※駐車場はございませんので、公共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。  
※研修中の撮影・録音・パソコンの使用はお断りさせていただきます。  
※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。

申込日 年 月 日

マネジメント養成6か月コース 申込書

会社名		ご受講日程を○で囲んでください		
TEL		東京	福岡	広島
FAX		1/28~	1/24~	1/21~
申込区分		<input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> TT振替 <input type="checkbox"/> 振込 <input type="checkbox"/> 一般		
住所		振込予定日 月 日		
フリガナ		参加状況 <input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講		
氏名		E-Mail [必須] ※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)		
報告書送付の要否		ご氏名 役職		
<input type="checkbox"/> 送付する 情報記入してください <input type="checkbox"/> 送付しない		E-Mail [必須] ※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)		

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申込みください～  
○本研修にお申し込みの際に、お客様より頂きました個人情報、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)および全日本マネジメントコーチング協会のサービス内容のご案内に利用させて頂くことがあります。  
○お客様から頂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頂くことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。  
○日創研グループおよび全日本マネジメントコーチング協会は、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。

企業経営の3大マネジメント機能を強化

マネジメント養成  
6か月コース



仕事

効率性  
効果性  
売上・コスト  
コミュニケーション

人

採用  
育成  
評価・面談

組織

チームワーク  
コラボレーション  
エンゲージメント



【主な担当研修】  
・可能思考研修SA 自己成長コース  
・企業内教育インストラクター養成コース(TT)  
・人材育成戦略セミナー

(株)日本創造教育研究所  
研修講師  
ひやま おさむ  
**檜山 治**

マネジメント養成6か月コースでは、生産性を高め、働く人々の喜びを実現するため、「仕事」と「人財」のマネジメントについて学びます。環境変化に合わせた仕事の改善・改革や、結果をつくる人財の育成方法など、管理職に必要なスキルや知識を身につけることができます。

第1講1日目開始前 10:00~12:00

研修効果をさらに高めるため、派遣側オリエンテーションを行います!

社長または直属上司の皆様は、受講生と同じ人数まで無料でご参加いただけます。

【2019年 研修開催日程】 1日目 13:00 ~ 20:00 2日目 9:00 ~ 18:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
東京	1月28日(月) 29日(火)	2月25日(月) 26日(火)	3月19日(火) 20日(水)	4月18日(木) 19日(金)	5月20日(月) 21日(火)	6月20日(木) 21日(金)
福岡	1月24日(木) 25日(金)	2月18日(月) 19日(火)	3月11日(月) 12日(火)	4月11日(木) 12日(金)	5月16日(木) 17日(金)	6月10日(月) 11日(火)
広島	1月21日(月) 22日(火)	2月20日(水) 21日(木)	3月14日(木) 15日(金)	4月22日(月) 23日(火)	5月23日(木) 24日(金)	6月17日(月) 18日(火)



## 仕事のマネジメント PDCAサイクルを学び習得する

マネジメントの基本はPDCAサイクルをまわすこと!



## 人のマネジメント 人財育成能力を高める

企業活動のすべては人から始まる。企業格差は人財格差!

### 教育体系図を作成する

自社が取り組んでいる社員への教育を、体系図としてまとめます。社員教育の重要性・今後の方向性を学びます。

### 部下と効果的なコミュニケーションをとる

講義で面談の目的やり方を学び、職場で部下との面談を行います。人財育成の具体的な方法を学びます。

### 自らの部下指導能力を診断する

部下指導に必要な能力を、実習を通して学びます。その後の診断で、どの能力をどう高めていくかを学びます。

### 理想の社員像を明確にする

自社が求める理想の社員像を明確にします。人財育成の際の基準が明確になり、自社に合った人財を育成することができるようになります。



## 組織のマネジメント 組織を強くする

組織がうまく機能すれば、個々の力が発揮できる!

### チームワーク

お互いの弱点を補い合い、強みを高め合うことで組織としてのパワーが生まれます。うまくチームワークを取り入れてその力を発揮することができれば、仕事の効率化や課題のクリアなど、さまざまなメリットが期待できます。



### コラボレーション

時代の変化への対応、企業の活性化のために大変有用です。普段は触れることのない異質な存在と交わることによって、価値の創造や革新的な発想が生まれます。



### エンゲージメント

エンゲージメントとは、「愛着心」のことです。信頼関係を深く築いていくことによって、社員が固定化されるようになり、自然と業績も向上します。



# マネジメント能力を高めて、 環境変化への対応力を強化しよう!

## 研修カリキュラム

### 第1講 管理者(経営者・幹部)が学ぶ マネジメントの基本とPDCAサイクル

- オリエンテーション(マネジメント研修の仕組みと目的)
- 経営の5要素とは
- PDCAサイクルとマネジメントの4大要素(必要能力)
- マネージャーの最重要資質とコミュニケーション能力
- 経営方針と我が社の現状分析(強み・弱み)
- 月次方針と業務計画書・月次業務報告書の作成の仕方

### 第4講 戦略的方針書の作成のポイント・ 先行管理と進捗管理

- 経営戦略とは
- 全社年度方針と部門方針のつくり方
- SWOT分析
- 先行管理とは
- 方針管理と阻害要因の排除
- 方針管理を行う管理者の役割と責任
- 幹部社員評価



### 第2講 リーダーシップと意志決定

- リーダーシップの4要素とリーダーシップスタイル
- 職務遂行能力診断
- 部下のやる気を高める動機づけ理論
- 会議は最高意思決定の場である
- マネジメントと意思決定のプロセス
- PDCAサイクルと進捗管理の在り方



### 第5講 成果を創り出す人と 組織のマネジメント

- 組織開発のマネジメント
- 組織の定義・組織成立の三要素
- 個人と組織の活性化は管理者の器量で決まる
- 組織(個人)における3つの機能
- 生産性の上からない組織の問題
- 部下に対する期待像の明確化



### 第3講 人財育成の教育法と OJT・OFFJT教育カリキュラムのつくり方

- 人財育成を行う3つの教育形態
- 部下指導・育成に求められる管理者の資質
- 自己評価表のつくり方と個人面談のやり方
- 教育計画(キャリアプラン)作成の具体的な手順
- 教育研修体系図のつくり方
- 人財育成と教育環境

### 第6講 企業成長発展のための 管理者(経営者・幹部)マネジメント能力

- マネジメントの本質
- 管理者に求められる能力
- 人財育成をする上司の資質
- リスクマネジメントの概念
- 時間のマトリックス
- 企業の改革に誰を選ぶのか
- 管理者の使命とは



## 受講生の声



有限会社アルシュ  
代表取締役  
鈴木 欣昭 様  
美容業  
(大阪府)

研修に参加されたきっかけを教えてください。

社員さんが頑張っている割には成果が出ず、ムダ・ムラの多い仕事で蔓延していました。自社がどこに向かって経営しているのか、未来がイメージできていなかったため、参加を決意しました。

どんな気づきや学びがありましたか?

1番良かったのは、場当たり的な経営をしていると気づけたことです。これまでは「今やっている仕事はどう未来に繋がるのか?」など考える事もなく、非効率な仕事をしていました。またマネジメントの概念を理論的に学べるので、自社のうまくいっていない点が理論的に把握できました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

私だけでなく幹部社員さんにも研修に参加してもらい、自社の仕事を分析する習慣がついた事で、自社の強みが明確になり、より「効果的・効率的」な仕事ができるようになりました。マネジメントにおいて最も大切な事は「組織が機能する」ことです。研修で学んだ組織論を活かし、永続に向け「全員経営・三位一体経営」を実践します。



株式会社インフィールド  
代表取締役  
内野 勇次様  
建設業  
(愛知県)

研修に参加されたきっかけを教えてください。

営業活動に計画性が無く、管理の仕組みもありませんでした。いつも行き当たりばったりで、物事の原因分析が甘く、雑でしたので、改善したいと思い、受講しました。

どんな気づきや学びがありましたか?

トップ・ミドル・ローマネジメントの役割や責任を学び、指示命令系統が円滑になりました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

PDCAサイクルを習得することで計画の重要性を認識し、うまくいっていない事の原因分析が意識づけられ、物事を冷静に判断できるようになりました。さらに、部下との面談の仕方を学んだことで、社員さんとの対話の重要性がわかり、社内のコミュニケーションが円滑になりました。PDCAサイクルも継続することで磨かれ、原因・要因の真因にせまることができると感じています。実務・研修を統合した学びをこれからも継続していきます。