

参加要領

- ◆受講資格： 以下の2項目の両方にあてはまる方
① 可能思考セミナー SGA 目標実現コースまで修了
② 経営者および経営幹部、幹部候補
 - ◆服装： ビジネスライクを厳守してください
8か月間は企業内教育インストラクターとしての服装をお守りいただきます。
 - ◆定員： 220名
(例年1か月前には定員になります。お早めにお申し込みください)
 - ◆ご宿泊： 各自手配をお願いします
 - ◆受講料： (税込)
- | | | |
|----|----------|----------|
| | オーナー会員 | 一般 |
| 1名 | 523,600円 | 628,100円 |
- ※オーナー会員のTT特典・フレックスを使用して受講いただけます。
※お申込み受付後、請求書をお送りいたします。(特典使用の場合、請求書はお送りしません)
※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： セミナー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、確認のお電話や資料の郵送をさせていただきますことあります。
※個別にお送りする内容のため、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。
 - ◆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。

※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・パソコンの使用は、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。
※自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。

**メールアドレスご記入の際
ご注意ください**

個人のメールアドレスをご記入ください。
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)

会場所在地・お問い合わせ先

大阪研修センター
〒564-8555 TEL(06)6388-7741
大阪府吹田市豊津町12-5 FAX(06)6388-7739
申込FAX (0120)757-275

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

お申込み

パソコン
日創研 TT
ホームページ
https://www.nisouken.co.jp/
FAX 下記の申込書をご記入の上
大阪研修センターにお送りください
(0120)757-275

スマートフォン
QRコード

第33回 企業内教育インストラクター養成コース 申込書

申込日	年 月 日	申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> フレックス <input type="checkbox"/> TT特典 <input type="checkbox"/> 振込 <input type="checkbox"/> 一般
会社名		振込予定日	月 日
会社住所		TEL	
		FAX	
フリガナ	役職	業 種	
ご氏名	社員数	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)		
報告書送付の可否	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～

○本セミナーにお申込みの際に、お客様より頂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)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いただきます。

○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。

○お客様から頂きました個人情報に関して、TTコース運営上の必要から、ファシリテーター(セミナーをサポートいただく方)に開示いたします。

○ファシリテーターには、TTコース運営以外の目的で個人情報をを使用することを禁じています。

非常時を生き抜く実践知を磨く 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。

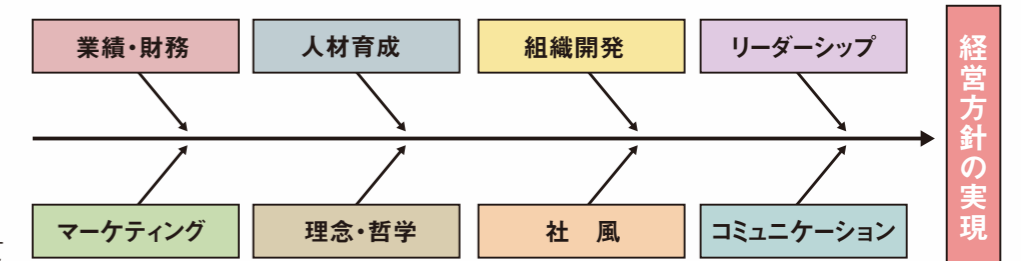


総合指導
田舞 徳太郎
日創研グループ
代表



講師
檜山 治
日創研 取締役
[主な担当セミナー]
・人材育成ワンポイントセミナー
・マネジメント養成6か月コース

人と企業の成功づくり



会社の発展に必要なのは 経営者・幹部としてのふれられない軸である

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定めることです。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。

企業の未来を切り拓く



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できるようにします。

● 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、実習によって身に付けます。自社の社員に対して、経営者の意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。



目指す 会社の 方向性を定める

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。



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、理論や実践を通して学びます。

● 理論と実践を通して組織論を学ぶ

成果をつくり出す組織について講義で学びます。セミナー期間中には効果的にセミナーを運営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。問題点を明確にして、問題解決に取り組むスキルを身に付け、自社の問題解決に活用します。



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出す組織へと導いていきます。



セミナーカリキュラム

※2020年度は、第1・3～6・9講を大阪研修センター、第2・7・8講を東京研修センターで開催します。

第1講	大阪	5月 11日(月)～13日(水) (12:00～) (～17:00)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	東京	6月 8日(月)～10日(水) (10:00～) (～16:30)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	大阪	7月 A日程 2日(木)～4日(土) B日程 9日(木)～11日(土) ※A日程・B日程どちらかにご参加いただきます (12:30～) (～16:00)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> コンフロント能力と知的構成員
第4講	大阪	8月 17日(月)～19日(水) (12:00～) (～16:00)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 戦略的組織論 自社の問題点分析手法
第5講	大阪	9月 14日(月)～16日(水) (13:00～) (～17:00)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 業績向上のための経営哲学浸透法
第6講	大阪	10月 12日(月)～14日(水) (12:00～) (～17:00)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	東京	11月 5日(木)～7日(土) (12:00～) (～17:00)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	東京	11月 26日(木)～28日(土) (12:00～) (～17:00)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客体験価値向上手法
第9講	大阪	12月 9日(水)～11日(金) (13:00～) (～18:00)	<ul style="list-style-type: none"> 経営方針の作成の留意点 SWOT分析活用の留意点 ビジョンアプローチの留意点 	<ul style="list-style-type: none"> 業績向上のための戦略ストーリーの留意点 業績向上のための利益計画留意点 業績向上のための資金計画留意点



TTコースは、単位制を採用しています 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。

受講生の声



株式会社ライフスタイルギャラリー
代表取締役
高島 裕介様
リサイクル業
(岡山県)

組織でどのような結果をつくるのか

経営者なのに経営について何も知らず、感覚だけで経営をしているという事実が不安がありました。社員さんやその家族の将来に対して、自分が引っ張っていきたくてという一心で参加しました。

受講すると、経営者として「こんな事も知らずに経営をしていたのか」という事実が改めて気づきました。社員さんに頑張れと言う前に自分自身が頑張っているのか、と向き合ってみようとなり、さらに、挑戦することへの意識が高まりました。今までは社員個々の力量に頼っていた所がありましたが、組織でどのように結果をつくるのかを実践できるようになったと感じます。

TTコースを受講して、「どんな年齢になっても、学び実行する事に遅い事はない」と感じました。気付いた時からすぐ行動できる自分である為に、行動し続けて行きます。



株式会社オリタニ
代表取締役社長
折谷 征晴様
製造販売業
(東京都)

会社がチャレンジできる組織へと変わった!!

以前は自分自身のチャレンジできない性格がそのまま社風に表れ、成果を残せない会社になっていました。全国から経営者が集まるTTコースで、全てのことに挑戦し必ず結果を持ち帰ろうと決意し、参加を決めました。

8か月間受講して、さまざまな自分を俯瞰してみられるようになりました。自分を知り、自分を認めることで、パートナーを認めることができました。自己理解は他者理解に通じる、非常に大きな学びでした。この学びにより、さまざまなことに自信を持って向き合えるようになり、結果、社内にもまとまりが生まれ、チャレンジできる組織になっています。

社員さんたちと、喜びと感謝が集まる「日本一爽やかな会社」をつくりたい!