

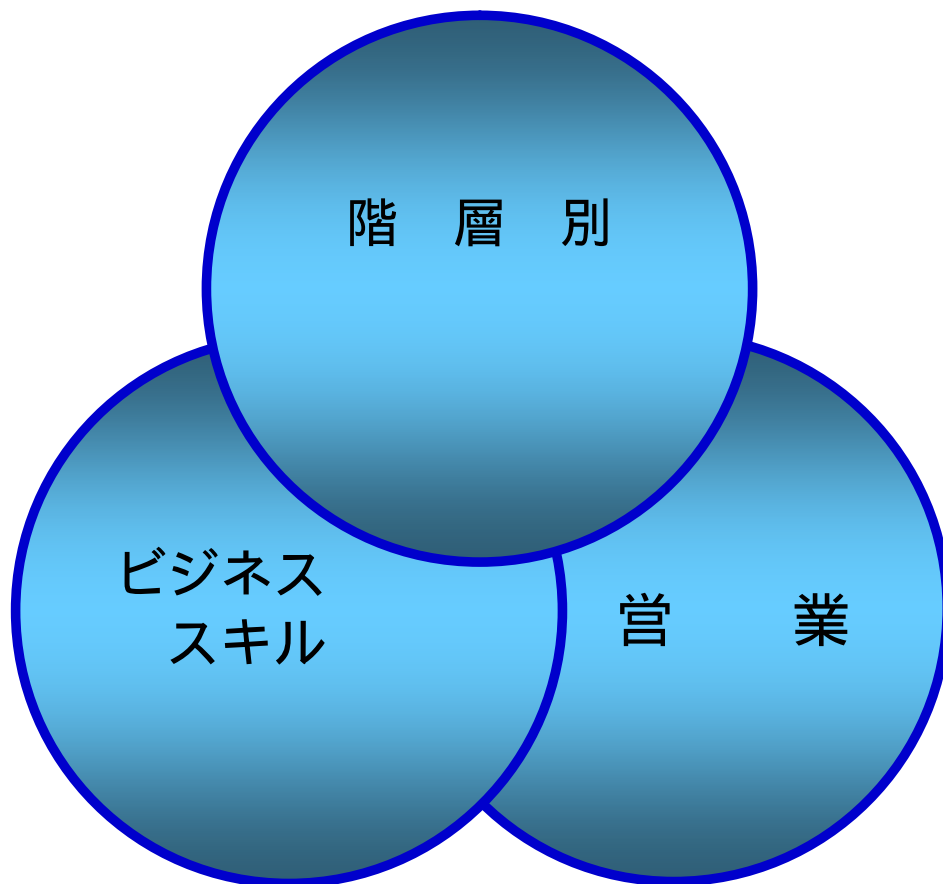
関係部門にご回覧下さい

人事部門	総務部門	人材育成部門	営業部門

階層・スキル・営業分野【東京開催】

2011 年度年間計画のご案内

(平成 23 年 4 月 ~ 平成 24 年 3 月)



開催にあたって

一般社団法人日本経営協会（NOMA）は、昭和24年の創立以来、経営の効率化と人材育成を目的に各種セミナーを開催しております。今般は、階層別・ビジネススキル・営業分野の各種セミナーについてご案内いたします。

イキイキとした職場・組織を醸成するためには、自身の期待・役割を自覚して能力を発揮しなければなりません。それぞれの節目で適切な研修を経験させることで、企業・組織が求める人材像（あるべき姿）を認識させる事が大切と考えます。階層が上がるのに従って、その人のヒューマンエリアは上下・左右に広がります。そして、業務を遂行するうえで必要な知識やスキルと共に、人間関係を円滑にするためのコミュニケーションスキル。“ものごと”を大所高所から見るものの見方や考え方、問題を発見して解決するためのビジネススキル等が求められます。

また、社内研修では得られない異業種交流・人材交流を通じて、多種多様な方々とのディスカッション・ワーク・発表・フィードバックなど、様々な刺激と共に仕事への取り組み方・円滑な対人関係のヒントも得られ、各参加者の成長の糧となると確信いたします。是非、積極的なご参加（ご派遣）をお願い申し上げます。

2001年(平成23年)度 公開セミナー【東京開催】 コース一覧

	新人・フォロー	中堅・若手リーダー	管理者候補・新任管理者	既存管理者	経営幹部
A 階 層 別	A-1 新入社員基本実務 A-1		A-4 管理者としてのリーダーの役割と機能		
	A-2 新入社員基本実務 A-2	A-5 中堅社員実力養成			
	A-3 新入社員社会人基礎力	A-6 スリーシップ【フォロー シップ編】			
			A-7 ドラッカーに学ぶマネジメント		
	A-8 新入社員社会人基礎力フォロー		A-9 チェンジリーダー		
		女性社員スキルアップ B-3		A-10 戦略リーダー	
	セールス・パーソン・スキルアップ K-1		セールスマネージャー・スキルアップ K-2		

	ベーシック【入門・初級】	アドバンス【中級・上級】
B ビ ジ ネ ス ス キ ル		B-1 ハーバード流 交渉術
	B-2 クレーム対応スキルアップ実践【基本・悪質】	
	B-3 女性社員スキルアップ	
	B-4 問題解決スキルアップ実践	
	営業アシスタント 電話対応スキルアップ K-5	

	新人・若手	中堅・若手リーダー	管理者候補・新任/既存管理者
K 営 業 ・ マ ー ケ テ ィ ン グ	K-1 セールス・パーソン・スキルアップ		K-2 セールスマネージャー・スキルアップ

・2011年度 階層・スキル・営業セミナー年間計画のご案内

分野		コース名	講師	開催月
A 階 層 別	A-1	新入社員基本実務コース A-1	経営教育コンサルタント 川嶋 清司氏	4
	A-2	新入社員基本実務コース A-2	(社)日本経営協会 講師 石塚 美樹氏	4
	A-3	新入社員社会人基礎力コース B	(社)日本経営協会 講師 (株)ザ・プランニング 代表 小島 裕二氏	4
	A-4	管理者としての リーダーの役割と機能コース	河合総合経営研究所 代表 河合 昭彦氏	6・9 12・2
	A-5	組織を活性化させる 中堅社員実力養成コース	(社)日本経営協会 専任講師 徳田太郎氏	8・11
	A-6	スリーシップ研修コース 〔フォロワーシップ編〕	トップマネジメント(株) 代表取締役 山下 淳一郎氏	9・2
	A-7	ドラッカーに学ぶマネジメントコース 〔全2講〕	トップマネジメント(株) 代表取締役 山下 淳一郎氏	9/10 12/1
	A-8	新入社員社会人基礎力 フォローアップ研修コース	(社)日本経営協会 講師 (株)ザ・プランニング 代表 小島 裕二氏	10
	A-9	5つの役割考動で職場を元気にする チェンジリーダーコース	(社)日本経営協会 講師 ヒューガニック・コンサルティング・ジャパン 代表 手塚 修一氏	10
	A-10	6つのパワーで組織を変革する 戦略リーダーコース	(社)日本経営協会 講師 ヒューガニック・コンサルティング・ジャパン 代表 手塚 修一氏	11・3
B ビ ジ ネ ス ス キ ル	B-1	ハーバード流 交渉術コース	(社)日本経営協会 講師 (株)メンター・クラフト 代表取締役社長 葛西 伸一氏	7・10
	B-2	クレーム対応スキルアップ実践コース 〔基本・悪質〕	森労務管理事務所 代表 森 義隆氏	7・11
	B-3	女性社員スキルアップコース	ウメハナリレーションズ 代表 松原 美里氏	8・11
	B-4	問題解決スキルアップ実践コース	(社)日本経営協会 専任講師 増田 勝之氏	10
K 営 業 ・ マ ー ケ ー テ ィ ン グ	K-1	セールス・パーソン・スキルアップコース NOMA オジナル NOMA-LD 活用	R & A マネジメントオフィス 代表 齊藤 徹氏	8
	K-2	セールス・マネージャー・スキルアップコース NOMA オジナル NOMA-LD 活用	R & A マネジメントオフィス 代表 齊藤 徹氏	8
	K-3	販売会社・営業部門における 人材育成のあり方とすすめ方コース	I M コンサルタント 代表取締役 平松 陽一氏	8
	K-4	販売会社・営業部門における 労働時間をめぐる法律と実務対応コース	石寄信憲法律事務所 弁護士 山口 毅氏	8
	K-5	営業アシスタント 電話対応スキルアップコース	(社)日本経営協会 専任講師 三村 玲氏	9

A-1,A-2,A-3 並びに K-3,K-4、F-6 は、コース詳細内容を掲載していません。下記宛ご照会下さい。

・コース紹介

・申込書・参加者記入用紙

本件に関するお問い合わせ先

一般社団法人日本経営協会 知創推進本部 企画研修グループ 公開セミナー係
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-11-8 tel.(03)3403-1972 fax.(03)3403-8417

1. 管理者としてのリーダーの役割と機能コース

実 施 概 要

. 開催日程

第21回：2011年06月16日（木）～17日（金）【2日/12H】

第22回：2011年09月15日（木）～16日（金）【2日/12H】

第23回：2011年12月08日（木）～09日（金）【2日/12H】

第24回：2012年02月16日（木）～17日（金）【2日/12H】

. 受講対象者

新任管理者とその候補者
 既存管理者で基本を再確認したい方
 部下管理にお悩みの方

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種 別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員(1名)	55,000円	2,750円	57,750円	53,000円	2,650円	55,650円	44,000円	2,200円	46,200円
一 般(1名)	60,000円	3,000円	63,000円	58,000円	2,900円	60,900円	48,000円	2,400円	50,400円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。会員で21回～24回に合計5名申込みの場合は、1名につき46,200円(税込)の参加料となります。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室
 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講 師

河合総合経営研究所 代表 河合 昭彦(かわい あきひこ)氏

1961年、東京大学法学部卒業。伊藤忠商事(株)入社。海外人事担当後、ニューヨーク在住(人事・企画担当)。帰国後、研修担当として海外要因育成を中心に教育体系の立案、各種研修計画のプログラムを開発、社内講師を経験。1997年退社。現在に至る。

研修テーマとしては、管理者研修、教育インストラクター養成、異文化交流研修 他。

著書・論文「これからの人事・処遇制度のポイント」(「労務事情」産労総合研究所、1999.10～2000.11)「中小企業の歩き方」(「人事マネジメント」アーバンプロデュース26回連載)。「具体と抽象についての一考察」「組織で働く人のための組織論」(「人事管理」日本人事管理教会7回連載)他。

. ねらいとすすめ方

新任管理者とその候補者を想定し、組織とは何か、組織に求められる役割を理解し、組織の目的・目標に向けて一緒にリードする管理者を養成します。

仕事の管理・人の管理の基本に絞ったプログラム内容だから管理者としての基本を学べます。管理者の役割(職務・やるべき事)が中心だから研修者とのズレがありません。

シート方式(随時配布)のテキストだから常に集中できます。

質問話法などの巧みな講義に加えて、グループワーク(バズ・セッションなど)を取り入れる研修だから参加者を飽きさせません。

1. 管理者としてのリーダーの役割と機能コース

プログラム

第1日目 10:00~17:00	
<p>序の部 組織・リーダー・リーダーシップ</p> <p>1. 組織の基本の理解</p> <p style="padding-left: 20px;">組織理解の必要性 組織の基本 等</p> <p>2. リーダーとリーダーの役割</p> <p style="padding-left: 20px;">組織目的の実現 組織メンバーの動機づけ コミュニケーションの促進 等</p> <p>3. リーダーシップ</p> <p style="padding-left: 20px;">リーダーシップとヘッドシップ リーダーシップの定義 リーダーシップ発揮の条件 等</p>	<p>第1部 仕事の管理（仕事の枠組み）</p> <p>1. 仕事の管理の意味</p> <p>2. マネジメント・サイクル（P D C A）</p> <p>3. マネジメント・サイクルによる仕事の管理</p> <p style="padding-left: 20px;">計画段階 実施段階 評価段階</p> <p>4. 意思決定</p> <p style="padding-left: 20px;">マネジメント・サイクルと意思決定 意思決定の原則 意思決定の手順</p> <p>5. 仕事の改善・改革</p> <p style="padding-left: 20px;">仕事の改善 仕事の改革</p>
第2日目 9:30~16:30	
<p>第2部 人の管理（仕事を通じて）</p> <p>1. 人の管理の意味</p> <p style="padding-left: 20px;">人の管理の位置づけ 管理の原則 個の管理と集団の管理</p> <p>2. 個の管理</p> <p style="padding-left: 20px;">個の管理の前提 動機づけの意味 結果のフィード・バック OJT 等</p> <p>3. 集団（チーム、プロジェクト）の管理</p> <p style="padding-left: 20px;">集団の発生 集団基準と職場風土 公式集団の効用 等</p>	<p>第3部 コミュニケーションの促進 （仕事と人をつなげる）</p> <p>1. コミュニケーションの役割</p> <p style="padding-left: 20px;">組織とコミュニケーション リーダー・組織メンバー間 リーダー・関連部署間 リーダー・組織外部間 会議・ミーティング 組織におけるコミュニケーションの役割</p> <p>2. コミュニケーションの原理</p> <p style="padding-left: 20px;">コミュニケーションの基礎 コミュニケーションの定義 送り手と受け手の必然の役割 話のきき方 話を「聴く」ことの意味 その他の話の「きき方」 等</p> <p>コミュニケーションの障害</p>

昼食は、ご用意していません。

2 . 組織を活性化させる中堅社員実力養成コース

実 施 概 要

. 開催日程

第07回：2011年08月29日（月）～30日（火）【2日 / 10H】

第08回：2011年11月10日（木）～11日（金）【2日 / 10H】

. 受講対象者

主任・係長、リーダーの方

入社3～8年の方

マンネリ打破、さらなるステップアップをめざす方

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種 別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員(1名)	45,000円	2,250円	47,250円	43,000円	2,150円	45,150円	36,000円	1,800円	37,800円
一 般(1名)	50,000円	2,500円	52,500円	48,000円	2,400円	50,400円	40,000円	2,000円	42,000円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。会員で07回・08回に合計5名申込みの場合は、1名につき37,800円(税込)の参加料となります。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室

東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講 師

一般社団法人日本経営協会 専任講師 徳田 太郎(とくだ たろう) 氏

サードバリュー・ブルワリー代表

昭和47年、茨城県生まれ。大学卒業後、民間企業において各種イベントの企画・運営に携わる。平成15年にファシリテーターとして独立、「会議を変える！組織を変える！社会を変える！」をキャッチコピーに掲げ、全国の地方自治体、NPOや市民組織、病院や民間企業などを対象に、年間120日以上ワークショップやセミナーを実施している。

NPO法人日本ファシリテーション協会 会長、NPO法人茨城NPOセンター・コモンズ理事などを務めるほか、中小企業診断士、森林インストラクターの顔も持つ。

. ねらいとすすめ方

現場の第一線で活躍し、知識や経験も積み、仕事を任される中堅社員にとって、実務を行ないながら上司・後輩、関係先との調整など、ますます重要な役割を担う立場となります。そして、『大所高所』からの『ものの見方・考え方』を求められます。

そこで、本研修では、マンネリ打破とさらなるステップアップをめざして、グループワークを中心に参加型で進めさせていただきます。中堅社員のさらなる成長へと結びつけられるよう、指導いたします。

2 . 組織を活性化させる中堅社員実力養成コース

プログラム

第1日目 13:00~17:00

1 . オリエンテーション

講義 + グループ演習

- 1-1. 組織の中での「立ち位置」を考える
- 1-2. 中堅社員に求められる役割を考える

2 . 組織の「連結ピン」として果たすべき機能

講義 + グループ演習

- 2-1. リーダーシップ機能とマネジメント機能
- 2-2. パフォーマンス機能とメンテナンス機能

第2日目 9:30~16:30

3 . さらなる飛躍のための能力開発

講義 + グループ演習

- 3-1. 対人関係力を高める
 - 3-1-1. メンバーのモチベーションを高める
 - 3-1-2. チームのタッグを強くするスキル
- 3-2. 問題解決力を高める
 - 3-2-1. ものごとを論理的に考えるスキル
 - 3-2-2. コラボレーション（創発）を実現するスキル

4 . 自分自身の成長のために

講義 + グループ演習

- 4-1. 自己管理のすすめ方
- 4-2. 自己開発のすすめ方

5 . まとめ・有言実行シートの記入

講義 + グループ演習 + 発表

- 5-1. 明日からのあなたの具体的な行動は？
- 5-2. まとめ・質疑応答、アンケート記入

『有言実行シート』は、派遣担当者宛送付いたします。

昼食は、ご用意していません。

3.スリーシップ研修コース〔フォロワーシップ編〕

新

実施概要

日本経営協会
オリジナル

. 開催日程

第01回：2011年9月01日（木）～02日（金）【2.0日 / 12H】

第02回：2012年2月20日（月）～21日（火）【2.0日 / 12H】

. 受講対象者

次世代リーダー、中堅社員の方
組織で成果をあげたいマネージャーの方

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合計	参加料	消費税	合計	参加料	消費税	合計
日本経営協会会員(1名)	55,000円	2,750円	57,750円	53,000円	2,650円	55,650円	44,000円	2,200円	46,200円
一般(1名)	60,000円	3,000円	63,000円	58,000円	2,900円	60,900円	48,000円	2,400円	50,400円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。会員で01回・02回に合計5名申込みの場合は、1名につき46,200円(税込)の参加料となります。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講師

山下淳一郎氏 一般社団法人日本経営協会 専任講師 トップマネジメント(株) 代表取締役

中小企業の取締役、大手企業の上場企業の執行役員兼グループ会社の取締役を歴任し、最高経営責任者を支援するトップマネジメント株式会社を設立。経営の父、P.F.ドラッカー教授のマネジメントを通して、全国の最高経営責任者を支援している。＜主な活動＞・最高経営責任者のマネジメントコンサルティング・中小企業の経営顧問・官公庁、大手企業向けマネジメント研修・大手企業向けリーダーシップ研修・ドラッカーマネジメント研修 ＜資格その他＞・ドラッカートップマネジメントコース修了・Corpedia 認定 P.F.Drucker Corporate Management・財団法人生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ・米国 NLP 協会認定 NLP マスタープラクティショナー・ハーマンモデル認定ファシリテーター

. ねらいとすすめ方

スリーシップ研修は、日本経営協会が開発した、「リーダーシップ」「フォロワーシップ」「メンバーシップ」の3つのシップを養成するための研修です。次世代リーダー育成のために、人材開発、組織活性化、チームビルディング、マネジメントの各プロフェッショナル講師陣がディスカッションを積み重ね開発いたしました。「場面ごとに変わる仕事上の役割」に対応でき「成果につながりやすい周囲との関係」を構築し、「好ましい立ち位置と心構え」を持つよう組み立てられています。

本「フォロワーシップ篇」では、相互の支援、相互のフィードバック、相互の対話を実践し、仕事の成果に結びつく姿勢を学ぶことができます。

「スリーシップ」ならびに「スリーシップ研修」は一般社団法人日本経営協会の登録商標です。

3.スリーシップ研修コース〔フォロー シップ編〕

プログラム

第1日目 10:00~17:00

ワークと討議があります。

1.使命感・価値観

～人と組織のエネルギーを生み出す To Be～

- (1)これが、使命の必要性
- (2)こうして使命を浸透させる
- (3)何が使命感を醸成させるのか

2.チャレンジのスタイル

～明日の組織を創り出す To De～

- (1)与えられるチャレンジ
- (2)自分で起こすチャレンジ
- (3)組織を通してのチャレンジ

第2日目 10:00~17:00

3.支援のスタイル

～リーダーをいかに補佐するのか～

- (1)フォロワーとは何か
- (2)他者の強みを見つける
- (3)フォロワーとしての支援5つの要件

4.コミュニケーションのスタイル

～わたしからわたしたちへ～

- (1)個の強みを組織の強みに変えるために
- (2)強みを発揮する
- (3)フォロワーとしてのコミュニケーション5つの要件

5.目標設定と学習

～成果を生み出す能力向上の取り組み～

- (1)組織全体の成果に与える良い影響とは
- (2)組織人としての自己実現とは
- (3)自己目標管理の具体的な取り組み

昼食は、ご用意していません。

4. ドラッカーに学ぶマネジメントコース〔全2講〕

実 施 概 要

. 開催日程

第01回：2011年9月29日（木）～10月21日（金）【2.0日 / 12H】

（第01講：2011年09月29日（木）【1.0日 / 6H】第02講：2011年10月21日（金）【1.0日 / 6H】）

第02回：2011年12月07日（水）～2012年1月25日（水）【2.0日 / 12H】

（第01講：2011年12月07日（水）【1.0日 / 6H】第02講：2012年01月25日（水）【1.0日 / 6H】）

. 受講対象者

部下の成長に責任を持つリーダーの方
経営幹部

組織で成果をあげたいマネジャーの方
次世代リーダーの方

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種 別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員(1名)	55,000円	2,750円	57,750円	53,000円	2,650円	55,650円	44,000円	2,200円	46,200円
一 般(1名)	60,000円	3,000円	63,000円	58,000円	2,900円	60,900円	48,000円	2,400円	50,400円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。会員で01回・02回に合計5名申込みの場合は、1名につき46,200円(税込)の参加料となります。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講 師

一般社団法人日本経営協会 専任講師 山下 淳一郎(やました じゅんいちろう) 氏
トップマネジメント(株) 代表取締役

中小企業の取締役、大手企業の上場企業の執行役員兼グループ会社の取締役を歴任し、最高経営責任者を支援するトップマネジメント株式会社を設立。経営の父、P.F.ドラッカー教授のマネジメントを通して、全国の最高経営責任者を支援している。＜主な活動＞・最高経営責任者のマネジメントコンサルティング・中小企業の経営顧問・官公庁、大手企業向けマネジメント研修・大手企業向けリーダーシップ研修・ドラッカーマネジメント研修 ＜資格その他＞・ドラックカートップマネジメントコース修了・Corpedia 認定 P.F.Drucker Corporate Management・財団法人生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ・米国 NLP 協会認定 NLP マスタープラクティショナー・ハーマンモデル認定ファシリテーター

. ねらいとすすめ方

ドラッカー教授が提唱するマネジメント理論に基づき、知識社会の仕事の進め方、マネジメントの基本と原則、成果をあげる習慣・意思決定の方法の習得を学びます。

1日目：「成果をあげる能力を習得する」 2日目：「マネジメントの基本と原則」

期間は2か月、計2回のトレーニングによる自己研鑽、ディスカッションとグループ学習を中心に進めます。知識の習得で終わることなく、御社の継続的発展と参加者の継続的成長を目的に、ドラッカー教授のマネジメント理論を実践するトレーニング・プログラムです。

＜ドラッカー教授について＞1909年ウィーン生まれ。知識社会の到来、高齢化問題の到来をいち早く提示し、マネジメントの原理を打ち立て体系化した。また、分権化、ベンチマーク、コアコンピタンス等、マネジメントの主な概念と手法を生み出した。その著作は100余冊に上るといわれる。(社)日本経営協会は、1959年、ドラッカー教授を日本に初めて招聘。ドラッカー教授は、当時世界最大規模のGM社のコンサルタントとしての成功をおさめ、その後も、常に現場と関わり成果をあげ、多くの組織を繁栄に導いた。また、企業のみならず、政府機関、行政機関、自治体、NPO法人、病院など多くの組織を繁栄に導いた。2005年に永眠。

4. ドラッカーに学ぶマネジメントコース〔全2講〕

プログラム

第1講 成果を上げる能力を習得する 10:00～17:00

ディスカッション・グループワークがあります。

1. オリエンテーション

1. 講座の目的とねらい
2. 知識労働者の仕事
3. 知識労働者に求められるもの

2. ドラッカーのマネジメント体系

マネジメントの本来の目的は何かを再認識することができます。

1. 企業とは何か
2. マネジメントとは何か
3. 知識社会の姿

3. 知識社会の仕事の進め方

求められるのは個の優秀さより組織の健全さです。

1. こなす仕事から創り出す仕事
2. 職務を定義する
3. 集中すべき仕事を決める
4. 達成すべき成果を定義する
5. 自己決定感を促す
6. 教育する組織をつくる

第2講 マネジメントの基本と原則 10:00～17:00

1. ドラッカー流成果を生み出す意思決定の方法

意思決定の方法を習得できます。

1. 意思決定する必要があるかどうかを判断する
2. 問題を分類する
3. 何が問題かを定義する
4. 意思決定が満たすべき要件を決める
5. 解決案の思案に誰を参画すべきかを定める
6. 複数の解決案を作成する
7. 最善の解決策を選択する

2. ドラッカー5つの質問

マネジメントの原理原則を知り将来にわたる成長基盤を構築できます。

1. われわれの使命は何か
2. われわれの顧客は誰か
3. 顧客の価値は何か
4. われわれの成果は何か
5. われわれの計画は何か

昼食は、ご用意していません。

5 . 新入社員社会人基礎力フォローアップ研修コース

実 施 概 要

. 開催日程

第02回：2011年10月07日（金）【1.0日 / 6H】

. 受講対象者

春入社の新入社員

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食付

	1名			3名以上		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員（1名）	25,000円	1,250円	26,250円	22,000円	1,100円	23,100円
— 一般（1名）	30,000円	1,500円	31,500円	27,000円	1,350円	28,350円

『平成23年度 新入社員教育講座参加申込書』並びに『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、6月30日(木)までにお申込みをいただきますと、上記参加料から1人当たり 2,100円(税込)割引させていただきます。

また、4月のA・Bコースにご参加いただき、併せてフォローアップコースにお申込みの場合、上記参加料から1人当たり1,050円(税込)割引させていただきます。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講 師

日本経営協会 講師 小島 裕二(こじま ゆうじ) 氏
(株)ザ・プランニング 代表

商社に25年間勤務し、シアトル支店長、経営企画・広報IR・海外企画・環境事業等のリーダーを歴任。07年(株)ザ・プランニングを設立し、リーダーシップ・マネジメント・グローバル人材育成・リスクマネジメント・コンプライアンス・ヒューマンスキル等の研修・セミナーや組織変革等のコンサルティングを担当。

(財)海外職業訓練協会 国際アドバイザー、経営リスク研究所 代表。

. ねらいとすすめ方

入社からの約半年を振り返り、社会人基礎力の自己診断やエクササイズを通じて社会人基礎力のエッセンスを理解し、自らの成長目標やビジョンを策定していただきます。

5. 新入社員社会人基礎力フォローアップ研修コース

プログラム

1日 10:00～17:00

【昼食休憩:12:00～13:00】

1. 行動計画・現状の分析

【 講義・自由討議 】

- (1) 入社から現在までの自分の意識と行動を振り返る
- (2) 成功した事・出来てきた事
- (3) 失敗した事・改善が必要な事
- (4) 最もワクワクした事・とてもガッカリした事

2. 社会人基礎力の「3つのエッセンス」を再確認

【 講義・エクササイズ 】

- (1) 考え抜く力(シンキング)のエッセンス
- (2) チームで働く力(チームワーク)のエッセンス
- (3) 前に踏み出す力(アクション)のエッセンス

日本経営協会オリジナル『社会人基礎力自己診断ツール NOMAST 』
エクササイズ:入社半年後もう一度「社会人基礎力の自己診断」

3. 若手人材の問題発見と問題解決

【 講義・エクササイズ 】

- (1) 問題の芽を見出す意識
- (2) 仕事の目的と手段を明確に区分
- (3) 問題の芽を改善の芽にする

エクササイズ:自分の業務での問題を自己分析

4. 若手人材のコミュニケーションスキルとマナー

【 講義・エクササイズ 】

- (1) 「傾聴力」「共鳴力」「質問力」を活かす
- (2) 話を受け止める姿勢とマナー
- (3) 敬語・言葉活用を再検証

エクササイズ:姿勢・身なり・敬語のアセスメント

5. 若手人材の規律性とストレスコントロール力

【 講義・エクササイズ 】

- (1) 現実に活かす規律性とコンプライアンス
- (2) ストレスを抱え込まない意識と行動を再確認

6. 自分の長期ビジョンを創る

10年・20年・30年を志向した「自分の長期ビジョン」を策定する

7. まとめ&質疑応答

昼食は、事務局でご用意しています。

6 . 5 つの役割考動で職場を元気にするチェンジリーダーコース

新

実 施 概 要

日本経営協会
オリジナル

. 開催日程

第01回：2011年10月20日（木）～21日（金）【2日 / 12H】

. 受講対象者

入社10年目前後の方
 職場を活性化させたいと感じている方
 会社・組織からの期待・役割を認識する事で

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種 別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員(1名)	55,000円	2,750円	57,750円	53,000円	2,650円	55,650円	44,000円	2,200円	46,200円
一般(1名)	60,000円	3,000円	63,000円	58,000円	2,900円	60,900円	48,000円	2,400円	50,400円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室
 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講 師

一般社団法人日本経営協会 講師 手塚 修一(てづか しゅういち) 氏
 ヒューガニック・コンサルティング・ジャパン代表

大手コンサルティング会社にて、コンサルタント部門マネージングコーディネーター(部長職)として、製造業、小売販売業、サービス業、情報通信業など国内の主要な企業の「事業戦略策定」、「新規事業開発」、「業務改善」のプロジェクト・コンサルテーションおよび研修を担当。その後、RC(リサーチコンサルタント)部門責任者として産業別マクロ情報の調査・研究担当を経て、教育プログラム開発とコンサルタント指導を担当。独立後、その組織変革、事業戦略、人材育成までの幅広い見識を活かした研修は高く評価され、海外の有名企業にも活躍の場を広げている。法政大学大学院政策創造研究科兼任講師、法政大学大学院CSR研究所副所長、法政大学中小企業経営革新センター客員研究員、国際コーチ協会理事。

. ねらいとすすめ方

本コースは、ビジネスの基礎的な知識やスキルを土台として、変革が急務な企業・組織の職場リーダー(タスクリーダー)を育成するためのコースです。

職場リーダーが変革を実行していくために必要なスキルを『5つの役割考動』として体系化し、実務で使いこなせるように設計されています。変革に必要な情報を集める(情報探索者)、読み取った情報から新たな意味を創る(編集者)、集めた情報を読み解き、アドバイスする(水先案内人)、流れをつかみ、機運を増幅する(促進者)、職場や集団を変革する(職場変革者)です。

各セッションは、体験学習型・参加者中心に演習・実習・討議、振り返り、ショートレクチャーを効果的に組み合わせて進めます。

6 . 5つの役割考動で職場を元気にするチェンジリーダーコース

プログラム

第1日目 10:00~17:00

1 . オリエンテーション

- ・研修の目的とねらい
- ・習得目標（講師紹介&進め方）

2 . 情報探索者としての役割考動

- ・情報探索者の基本考動 <診断>
- ・賢い情報探索者を探す <討議>
- ・情報探索者の基本原則 <講義>
 キーワードを定義する <演習>
- ・社内外からの情報収集考動 <講義>

3 . 編集者としての役割考動

- ・編集者の基本考動 <診断>
- ・編集者の役割 <講義>
- ・意味創りのための基本アプローチ

<講義>

自社/競合マッピング <討議>
仕事のマッピング <演習>

一日目のまとめ

第2日目 9:30~16:30

4 . 水先案内人としての役割考動

- ・水先案内人の基本考動 <診断>
- ・賢い水先案内人とは <演習>
- ・水先案内人の考動を高める
 3つの取り組み <講義>
- ・環境の変化動向を知る <講義>
- ・上位概念を伝える <講義>
- ・わが社のミッションを確認する <討議>
- ・ビジネスの姿を理解する <講義>

5 . 促進者としての役割考動

- ・促進者の基本考動 <診断>
- ・促進者の意義と4つの役割 <講義>
- ・促進者の工具箱 <講義>
 アクティブ・リスニング <演習>

6 . 職場変革者としての役割考動

- ・職場変革者の基本考動 <診断>
- ・職場変革者の意義 <講義>
- ・喚起する <講義>
- ・危機を認識し、識別する <演習>
- ・根づかせる <講義>
- ・部署の規範を変革する <討議>

7 . 研修総括

8 . 質疑応答

昼食は、ご用意していません。

7. 6つのパワーで組織を変革する戦略リーダーコース

新

実施概要

日本経営協会
オリジナル

. 開催日程

第01回：2011年11月17日（木）～18日（金）【2日 / 12H】

第02回：2012年03月08日（木）～09日（金）【2日 / 12H】

. 受講対象者

次世代リーダー候補者

従来の管理者研修を受講された方の次のステップ
現状を打破し、組織と自らを変革しようとするリーダー
一歩踏み出すためのパワーを身につけたい方

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合計	参加料	消費税	合計	参加料	消費税	合計
日本経営協会会員(1名)	55,000円	2,750円	57,750円	53,000円	2,650円	55,650円	44,000円	2,200円	46,200円
一般(1名)	60,000円	3,000円	63,000円	58,000円	2,900円	60,900円	48,000円	2,400円	50,400円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。会員で01回・02回に合計5名申込みの場合は、1名につき46,200円(税込)の参加料となります。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講師

一般社団法人日本経営協会 講師 手塚 修一(てづか しゅういち) 氏
ヒューガニック・コンサルティング・ジャパン代表

大手コンサルティング会社にて、コンサルタント部門マネージングコーディネーター(部長職)として、製造業、小売販売業、サービス業、情報通信業など国内の主要な企業の「事業戦略策定」、「新規事業開発」、「業務改善」のプロジェクト・コンサルテーションおよび研修を担当。その後、RC(リサーチコンサルタント)部門責任者として産業別マクロ情報の調査・研究担当を経て、教育プログラム開発とコンサルタント指導を担当。独立後、その組織変革、事業戦略、人材育成までの幅広い見識を活かした研修は高く評価され、海外の有名企業にも活躍の場を広げている。法政大学大学院政策創造研究科兼任講師、法政大学大学院CSR研究所副所長、法政大学中小企業経営革新センター客員研究員、国際コーチ協会理事。

. ねらいとすすめ方

『5年後の競争相手の3分の1は、今日の競争相手ではない』(DRS)。このように変化が当たり前となったビジネス環境では、変革指向型リーダーが求められます。

本コースでは、内省力、先見力、概念化力、発信力、巻き込み力、そして組織変革力の6つについて次世代リーダーに必要なマネジメントパワー学んでいただきます。

各セッションは、体験学習型・参加者中心に演習・実習・討議、振り返り、ショートレクチャーを効果的に組み合わせを進めます。

7. 6つのパワーで組織を変革する戦略リーダーコース

プログラム

第1日目 10:00~17:00

1. オリエンテーション

- ・研修の目的とねらい
- ・習得目標（講師紹介&進め方）

2. 内省力

- ・私の「内省力」の現状を知る <診断>
- ・内省力を高める <講義>
- ・パラダイムを理解する <演習>
- ・パラダイムを問い直す <講義>
自社のパラダイムを問い直す <討議>

3. 先見力

- ・私の「先見力」の現状を知る <診断>
- ・先見力とは <講義>
先見力ある人物は？ <討議>

- ・シナリオ的発想で先見力を高める <講義>
- ・シナリオ法の進め方 <講義>
- ・A社の将来をシナリオ法で考える <演習>

4. 概念化力

- ・私の「概念化力」の現状を知る <診断>
- ・この会社はどこですか？ <討議>
- ・概念化力とは <講義>
テーマを深索する
テーマを構築する
テーマを表現する
- ・テーマの究極の姿を描く <演習>

一日目のまとめ

第2日目 9:30~16:30

5. 発信力

- ・私の「発信力」の現状を知る <診断>
- ・発信力とは <講義>
- ・誰に向けて発信するか <演習>
- ・何を発信するか <演習>
- ・どのように発信するか <演習>

6. 巻き込み力

- ・私の「巻き込み力」の現状を知る <診断>
- ・巻き込み経験を棚卸する <討議>
- ・巻き込み力とは <講義>
- ・関係者のコミットメントを
行動に変換する <講義>
- ・ケーススタディ
ある自動車販売会社のケース <演習>

7. 組織変革力

- ・私の「組織変革力」の現状を知る <診断>
- ・組織変革力とは <講義>
- ・人々の不安・抵抗に誠実に向き合う <講義>
- ・組織運営上の混乱にうまく対応する <講義>
- ・パワーバランスの変化を見極める <講義>
- ・ケーススタディ
組織変革を成功させる <討議&演習>
- ・自社の変革活動を点検する <演習>
- ・自社の変革活動を推進する <討議>

8. 研修総括

9. 質疑応答

昼食は、ご用意していません。

8 . ハーバード流 交渉術コース

新

実 施 概 要

. 開催日程

第01回：2011年07月08日（金）【1.0日 / 6H】

第02回：2011年10月05日（水）【1.0日 / 6H】

. 受講対象者

ビジネスで通用する交渉テクニックを身につけたい
 管理職としていざというときの交渉術を身につけたい
 グローバル交渉の方法を知りたい

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種 別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員(1名)	30,000円	1,500円	31,500円	28,000円	1,400円	29,400円	24,000円	1,200円	25,200円
一 般(1名)	35,000円	1,750円	36,750円	33,000円	1,650円	34,650円	28,000円	1,400円	29,400円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。会員で01回・02回に合計5名申込みの場合は、1名につき25,200円(税込)の参加料となります。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室
 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講 師

一般社団法人日本経営協会 講師 葛西 伸一(かさい しんいち) 氏
 (株)メンター・クラフト 代表取締役社長

大学卒業後エレクトロニクス商社(東証一部)に勤務。その後、IT業界、映像コンテンツ業界をそれぞれ営業・企画・マネージャーとして経験。

2007年にメンター・クラフト社を設立。現在は、広告業界中堅企業の経営顧問としてコンサルティングと並行し、大手企業からベンチャー企業まで通用するコミュニケーション、交渉術、リーダーシップ、マネジメントスキル研修のデリバリを主に担当。

株式会社メンター・クラフト代表、豪州ボンド大学大学院 MBA(経営学修士)、メンタルケア心理士®、日本交渉学会認定 交渉アナリスト 他

. ねらいとすすめ方

交渉はさまざまなビジネスプロセスの中で、最も利益に直結するタスクです。交渉の運び方ひとつで、大きく利益が増減することも珍しくありません。

しかしながら、日本のビジネスシーンでは戦略的な交渉を行える人材が少ないのが実情です。

そこで、短期間でプロフェッショナル・ネゴシエーターとしての基礎技術(交渉のメカニズム・戦術等)を知識と実技の2つのアプローチから学んでいただきます。ハーバード流交渉術の重要スキルを様々なロールプレイングやケース討議を駆使して体得するエキサイティングなトレーニングプログラムです。

8 . ハーバード流 交渉術コース

プログラム

1日 10:00~17:00	
<p>1 . 交渉の基本構造</p> <p>交渉の全体像を学びます。そもそも、交渉とは一体何か？どのような交渉があり、どのような目的があるのか？交渉の定義や構造をしっかりと学びます。</p>	<p>3 . 囚人のジレンマ</p> <p>世界的に有名な囚人のジレンマのミニ演習を通じて、交渉に必要な不可欠なコミュニケーションと合理呈判断について理解を深めていきます。</p>
<p>2 . 現金争奪ゲーム</p> <p>玩具紙幣を使ったリアルな体感ゲームです。交渉に勝ち、お金を争奪する交渉を体感することで、交渉に対する新たな視点を獲得します。</p>	<p>4 . 姉妹のオレンジ争奪戦</p> <p>世界のビジネススクールで必ず学ぶ「オレンジ争奪戦」のミニケース。本質的問題発見と第三の選択肢創造の重要性を学びます。</p>
昼食休憩	
<p>5 . 統合型交渉と分配型交渉</p> <p>「ハーバード交渉術の基本となるWin-Win交渉術とはどんなものか？」を体系的に学びます。</p>	<p>8 . COM.NET ケース分析</p> <p>香川は究極の状況から卓越した交渉術でピンチを脱出する。ハーバード流交渉術の考え方や現実社会の交渉を照合し、現実起こりえる交渉大局の流れを学びます。</p>
<p>6 . 中古車売買の交渉演習</p> <p>交渉の中で避けては通れない駆け引き交渉。ここでは、お互いが利益を増やすための価値交換交渉を学ぶことでハーバード流交渉の意義を発見していきます。</p>	<p>9 . 人材獲得交渉 総合演習</p> <p>「この演習を通じて、ハーバード交渉術4つの原則に立ち返った上で、相互に協調することがいかに大切であるかを最後にしっかりと脳裏に焼き付けます。もっとも人気のある演習のひとつです。</p>
<p>7 . 原則立脚型と交渉戦術</p> <p>ハーバード流の4つの基本原則を押さえます。交渉時にこの4原則を常に念頭におくことで仕事でもハーバード流交渉術を活用することが可能になります。</p>	

昼食は、ご用意していません。

9 . クレーム対応スキルアップ実践コース〔基本・悪質〕

実 施 概 要

. 開催日程

第03回：2011年07月25日（月）～26日（火）【1.5日 / 10H】

第04回：2011年11月24日（木）～25日（金）【1.5日 / 10H】

. 受講対象者

総務庶務、社長室・秘書業務に係わる方
 営業並びに営業事務ご担当の方
 対人関係に不安を持たれている方

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種 別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員(1名)	45,000円	2,250円	47,250円	43,000円	2,150円	45,150円	36,000円	1,800円	37,800円
一 般(1名)	50,000円	2,500円	52,500円	48,000円	2,400円	50,400円	40,000円	2,000円	42,000円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。会員で03回・04回に合計5名申込みの場合は、1名につき37,800円(税込)の参加料となります。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室
 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講 師

一般社団法人日本経営協会 講師 森 義隆(もり よしたか) 氏
 森労務管理事務所 代表 特定社会保険労務士

昭和34年生まれ。同志社大学法学部卒。朝日生命保険相互会社、富士火災海上保険株式会社勤務を経て、平成15年森労務管理事務所開設。主なテーマは、「安全衛生法：面接指導制度」「労働基準法：労働時間と過重労働」「過重労働による健康障害防止」「クレーム対応とメンタルヘルス不全」「部課長職研修」など。

主な資格：FP、キャリアコンサルタント、年金アドバイザー、社会保険大学校講師。

. ねらいとすすめ方

豊富な事例演習・ロールプレイングをする事により、知識だけに終わらない実践形式での学びを深めていただきます。また、クレームケース別対応方法を学びながら、一般的なクレームと悪意(悪質・陰湿)クレームなどに対して組織対応とは、法律的対応、念書の法的効力などについても解説します。立場を代えて=クレーマーになってロールプレイングをすることで、不安・恐怖を解消すると共にどう対応したら良いかを実感できるようになります。

9. クレーム対応スキルアップ実践コース〔基本・悪質〕

プログラム

第1日目 13:00~17:00	
<p>1. CS（顧客満足）とクレームについて「顧客はあなたや職場に何を求めていますか？」 演習 + 発表 + 解説</p> <p>(1) 本当のCSとは？ (2) (1)を基に、「初期対応のポイント」を、実例を交えながら解説 (3) 最近増加している『悪質クレマー』について、</p> <p>2. 社会背景と最近のクレームの傾向分析 演習 + 発表 + 解説</p> <p>消費者庁が発足。 過激化（激烈化）する顧客の行動特性 (1) 何が「顧客の権利意識を高揚」させたか (2) 「組織の不祥事に対する激烈な反応」の背景には (3) 「インターネット・携帯電話がもたらした影響」</p>	<p>3. クレーム対応の基礎を学ぶ事例演習（1） ロールプレイング + 演習 + 発表 + 解説</p> <p>～電話対応時のたらい回しを考える～ (1) クレーム対応の手順 (2) 「謝りゃいいってもんじゃない！！」とはもう言わせない 「お詫びの体系化」 (3) 激怒した電話で学ぶ対応のポイント （新しい気づきの習得）</p>
第2日目 9:30~16:30	
<p>4. クレーム対応の基礎を学ぶ事例演習（2） ロールプレイング + 演習 + 発表 + 解説</p> <p>～激怒した顧客との窓口対応～ (1) No には No の言い方がある（切り返し方） (2) 上司が途中同席するポイント (3) 例外処理のやり方（顧客への念押し方法）</p> <p>5. タイプ別の対応方法を考える 講義</p> <p>タイプ別の対応方法を考察する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・悪意のクレマー ・激怒したクレマー ・短期（気の長い）クレマー ・高学歴のクレマー ・OBのクレマー 	<p>6. 事例演習3 応用編：ハードクレーム対応 ロールプレイング + 演習 + 発表 + 解説</p> <p>(1) 窓口担当者等に必要な対応基本 (2) クレーム対応に関する法律の基礎知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハードクレーム対応の鉄則 ・不当要求とその対処法 ・悪質クレマーの常套句と <p style="text-align: right;">その切り返し方</p> <p>7. まとめと質疑応答</p>

昼食は、ご用意していません。

10. 女性社員スキルアップコース

～ 職場内外における上下・左右のコミュニケーションスキルを磨く ～

実 施 概 要

・開催日程

第04回：2011年08月01日（月）～08月02日（火）【1.5日/10H】

第05回：2011年11月21日（月）～11月22日（火）【1.5日/10H】

・受講対象者

仕事にあせりを感じている・現状を打破したい方
人と接する機会の多い・対外的な仕事に従事する方
上下左右(上司・後輩、同僚・顧客等)のコミュニケーションに悩んでいる方

・参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種 別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員(1名)	45,000円	2,250円	47,250円	43,000円	2,150円	45,150円	36,000円	1,800円	37,800円
一 般(1名)	50,000円	2,500円	52,500円	48,000円	2,400円	50,400円	40,000円	2,000円	42,000円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。会員で04回・05回に合計5名申込みの場合は、1名につき37,800円(税込)の参加料となります。

・実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

・講 師

Umehana Relations 代表 松原 美里(まつばら みさと) 氏

横浜女子短期大学卒業。保育士資格・幼稚園教諭二種免許取得。コーチ養成機関CTIJAPANにて米国認定コアアクティブコーチ資格取得。

現在は、子どもが夢を持って育てる社会作りを目標に、男性上司・女性部下のコミュニケーション講座「ごきげんな職場を作る方法」や講演・日本史勉強会・「保育士さんのコミュニケーション講座 Shaberri-BA」個別相談等を主催。「コミュニケーション集中治療室」講師として活躍している。女性参加者からの信頼は厚く、講義終了後も様々な形でサポートをしている

コミュニケーションコンサルタント 保育士・コーチ

・ねらいとすすめ方

社内には、たくさんの力を秘めた女性がいます。

これからは女性の力をいかに引き出し、生かすかが社内の業績・雰囲気左右する重要なカギとなります。

限られた時間や資源の中で、周囲の力を生かし中身の濃い仕事をするアプローチ法を身につけることで社内活性化のキーパーソンとなることを目指します。

10. 女性社員スキルアップコース

プログラム

1日目 13:00～17:00	
1. オリエンテーション	講義 + ワーク
2. 女性のための仕事効率化アプローチ	講義 + ワーク
◇ 自己管理のためのモチベーションコントロール術	
◇ 仕事効率マネジメント	
◇ 問題解決仕事術(セルフコーチング)	
2日目 9:30～16:30	
3. 仕事円滑化コミュニケーション術	講義 + ワーク
◇ 協力を得られる人のコミュニケーション	
◇ ちがいを強みに変える	
◇ 心の距離を縮め、協働を生み出す	
4. 後輩育成、メンター力養成	講義 + ワーク
◇ 伝える力を強化する	
◇ 気付きを引き出すコーチングコミュニケーション	
◇ 生き様で導く“メンター力”	
5. まとめ	
◇ 未来の自分インタビュー	

昼食は、ご用意していません。

11. 問題解決スキルアップ実践コース

実 施 概 要

. 開催日程

第03回：2011年10月25日（火）～26日（水）【1.5日 / 10H】

. 受講対象者

仕事を効率的に進めたい方
 企画職の方
 営業・渉外ご担当の方
 職場の管理・監督者

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種 別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員(1名)	45,000円	2,250円	47,250円	43,000円	2,150円	45,150円	36,000円	1,800円	37,800円
一 般(1名)	50,000円	2,500円	52,500円	48,000円	2,400円	50,400円	40,000円	2,000円	42,000円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室
 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講 師

一般社団法人日本経営協会 専任講師 増田 勝之(ますだ かつゆき) 氏
 1959年生まれ。明治大学卒業後、法務省入省。同省を退職し、人材育成、組織の活性化に関するセミナーの指導、管理運営に当たる。1992年から日本経営協会講師として数多くの研修を指導。クレーム対応、折衝交渉、コーチング、問題解決などの分野を得意としている。生涯学習開発財団認定コーチ、中小企業診断士。

. ねらいとすすめ方

問題を解決するための知識、技能・スキルを演習を通じて習得していただきます。問題の発見から解決策の策定・実行までのプロセスを理解し、状況に応じて活用できるようになります。

11. 問題解決スキルアップ実践コース

プログラム

第1日目 13:00~17:00

オリエンテーション

・セミナーのねらいと進め方

1. 環境変化と求められる能力

講 義

2. 問題解決力を高める

講 義+演 習

(1) 問題発見の目を養う

問題とは

問題発見の視点

(2) 問題解決力とは

(3) 問題解決のプロセス

3. 問題解決技法

講 義+演 習

(1) クリエイティブシンキング

クリエイティブシンキングとは

散技法 / 収束技法

第2日目 9:30~16:30

(2) ロジカルシンキング

講 義+演 習

ロジカルシンキングとは

ロジカルシンキングのツール

・ロジックツリー / マトリックス / プロセス

4. 問題解決演習

演 習

(1) 問題発見

(2) 原因分析

(3) 解決策の立案

(4) 最適案の選択

5. グループ発表

・講師コメント

6. まとめ

昼食は、ご用意していません。

12. セールス・パーソン・スキルアップコース ～ 下請・受注型営業からソリューション営業へ～



実 施 概 要

日本経営協会
オリジナル

・開催日程

第01回：2011年08月10日（水）～11日（木）【1.5日 / 10H】

・受講対象者

法人営業担当者

・参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種 別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員(1名)	45,000円	2,250円	47,250円	43,000円	2,150円	45,150円	36,000円	1,800円	37,800円
一 般(1名)	50,000円	2,500円	52,500円	48,000円	2,400円	50,400円	40,000円	2,000円	42,000円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。

・実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

・講 師

一般社団法人日本経営協会 講師 齊藤 徹(さいとう とおる) 氏
R & A マネジメントオフィス 代表。

1961年山形県生まれ。中小企業診断士、(社)中小企業診断協会東京支部理事、法政大学ビジネススクール兼任講師。大学卒業後、アパレルメーカーに勤務し、約20年間紳士服と婦人服の営業に従事して、エンドユーザーへの販売から法人営業、新規取扱店開拓業務を担当する。2003年に経営コンサルタントとして独立、自らの営業経験による成功体験・失敗体験を基に、主に営業やマーケティング関連の研修・セミナー、営業力強化コンサルティングを実施している。

・ねらいとすすめ方

「日本経営協会 オリジナル自己診断ツール NOMALD- 」を使用して、ソリューション営業に欠かせないスキルとして4つのステップ、12の要素を理解し、ソリューション営業の強化・啓発ポイントを明らかにします。

そのうえで、ロールプレイング、事例研究、演習、グループディスカッションを通じて、具体的・実践的なスキルや手法を習得します。

12.セールス・パーソン・スキルアップコース
 ~ 下請・受注型営業からソリューション営業へ ~

プログラム

第1日目 13:00~17:00	
<p>オリエンテーション ・研修の目的、ねらい、概要</p> <p>1. 今、営業現場で何が起きているか？</p> <p>2. 成果を獲得する営業パーソンに必要な4つのステップと12の要素 (1) セールスパーソンスキル自己診断 ・自己の強みと弱みを把握 (2) 4つのステップと12の要素の解説 (3) 診断の振り返り</p> <p>3. ニーズやシーズを理解する状況把握力 お客さまのニーズに近づく、事前情報収集力と仮説立案力</p>	<p>(1) 情報を収集する目的 (2) 仮説を設定する意味 事例研究(グループワーク) 事例企業の情報分析と仮説立案。</p> <p>4. 課題把握力を高める コミュニケーションスキル 質問力を高める質問法の習得 (1) 質問する効果 (2) 質問法とは？ 事例研究とロールプレイング (グループワーク) 事例についてのグループディスカッションと、質問法に沿ったロールプレイングの実施。</p> <p>5. 一日目のまとめ</p>
第2日目 9:30~16:30	
<p>6. NOと言わせないソリューション お客さまに納得していただく企画表現力 (1) 企画発想法 (2) 表現方法 お客さまの悩みを解決する問題解決力 (1) 問題とは？ (2) 問題解決のプロセス 事例研究 事例企業の問題を明らかにし、解決策の立案。</p>	<p>7. 納得する・継続するプレゼン・クロージング・アフターフォロー お客さまにわかりやすく伝えるプレゼン力と、理解を深める質疑応答力 (1) 話の構成 (2) プレゼンのポイント ロールプレイング(グループワーク) 問題解決事例を使用し、解決策のプレゼンを実施。その後、質疑応答の体験。</p> <p>8. まとめ 気づき、課題、目標の記入。</p>

昼食は、ご用意していません。

13. セールス・マネージャー・スキルアップコース

～ ソリューション営業をバックアップする～

実施概要

日本経営協会
オリジナル

新

. 開催日程

第01回：2011年08月29日（月）～30日（火）【1.5日 / 10H】

. 受講対象者

法人営業マネージャー

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種 別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員(1名)	45,000円	2,250円	47,250円	43,000円	2,150円	45,150円	36,000円	1,800円	37,800円
一 般(1名)	50,000円	2,500円	52,500円	48,000円	2,400円	50,400円	40,000円	2,000円	42,000円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室

東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講 師

一般社団法人日本経営協会 講師 齊藤 徹(さいとう とおる) 氏
R & A マネジメントオフィス 代表。

1961年山形県生まれ。中小企業診断士、(社)中小企業診断協会東京支部理事、法政大学ビジネススクール兼任講師。大学卒業後、アパレルメーカーに勤務し、約20年間紳士服と婦人服の営業に従事して、エンドユーザーへの販売から法人営業、新規取扱店開拓業務を担当する。2003年に経営コンサルタントとして独立、自らの営業経験による成功体験・失敗体験を基に、主に営業やマーケティング関連の研修・セミナー、営業力強化コンサルティングを実施している。

. ねらいとすすめ方

勝ち続ける組織を牽引するセールスマネージャーに必要な、2つの切り口、6つのマネジメント項目、12の要素と手法を「日本経営協会オリジナル 自己診断ツールNOMA-LD」を使用して理解し、現状の強み・弱みを把握して、今後の自己の強化ポイントや啓発点を明らかにします。そのうえでロールプレイング、事例研究、演習、グループディスカッションを通じて、マネジメントスキルや手法を体験的に習得します。

対部下のマネジメント、対お客さまのマネジメントを体系的に学び、明日から活用できる実践的なスキルを身に付けることができます。

13.セールス・マネージャー・スキルアップコース

～ソリューション営業をバックアップする～

プログラム

第1日目 13:00～17:00	
<p>オリエンテーション ・研修の目的、ねらい、概要</p> <p>1.セールスマネージャーの役割とは？</p> <p>2.セールスマネージャーに必要な切り口・マネジメント項目・要素 (1)スキル自己診断 ・自己の強みと弱みを把握 (2)2つの切り口・6つのマネジメント項目・12の要素の解説 (3)診断の振り返り</p> <p>3.対部下のマネジメント (1)戦略・計画 営業戦略の立て方</p>	<p>目標による管理の手法</p> <p>(2)営業体制(システム) チームビルディングとは？ チームマネジメントの方法 体験学習 - チームマネジメント</p> <p>(3)ファシリテーション能力 コーチングの基本 戦略的な会議の運営スキル ロールプレイング - コーチング 傾聴、承認、質問スキルの実践</p> <p>4.1日目のまとめ</p>
第2日目 9:30～16:30	
<p>5.対お客さまのマネジメント (1)顧客創造力 得意先管理 ・既存顧客のABC分析 ・新規顧客の開拓 ・潜在顧客の発掘 CSの理解 演習 - 事例企業のABC分析を体験</p> <p>(2)提案営業力 社会動向・業務知識 問題解決のプロセス</p>	<p>事例研究 - 問題解決 お客さまの問題解決の実践</p> <p>(3)対外交渉力 説得話法 クレーム対応力 ロールプレイング - クレーム対応 シナリオライティング、ロールプレイング、相互評価</p> <p>6.まとめ 気づき、課題、目標の再認識</p>

昼食は、ご用意していません。

14. 営業アシスタント 電話対応スキルアップコース

新

実 施 概 要

. 開催日程

第01回：2011年09月09日（金）【1.0日 / 6H】

. 受講対象者

新任アシスタントの方
 営業支援業務に携わる方
 営業アシスタントリーダーの方

. 参加料(テキスト、資料代) 昼食は付きません。

種 別	1名参加の場合			2名～4名参加の場合			5名以上参加の場合		
	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計	参加料	消費税	合 計
日本経営協会会員(1名)	30,000円	1,500円	31,500円	28,000円	1,400円	29,400円	24,000円	1,200円	25,200円
一 般(1名)	35,000円	1,750円	36,750円	33,000円	1,650円	34,650円	28,000円	1,400円	29,400円

『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』を利用して、同一コースに参加の場合、上記の参加料となります。他の割引との併用はできません。

. 実施場所【通い】

一般社団法人日本経営協会 東京・代々木セミナー室
 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972 FAX(03)3403-8417

. 講 師

一般社団法人日本経営協会 専任講師 三村 玲(みむら れい) 氏
 日本電気ホームエレクトロニクス(株)にて5年間・(株)ニチイ学館にて7年間、社内研修の企画・運営・インストラクターを務める。平成16年研修インストラクターとして独立。
 ビジネスマナー・医療接客・コミュニケーション・インストラクター養成に関するセミナーを中心に活動中。わかりやすく且つ実践に役立つ講義をモットーとしている。

. ねらいとすすめ方

営業アシスタントの役割を再認識し、仕事に対する意識を変え、気配り・心配り、段取りの行き届いた仕事で、営業パーソンや顧客に喜んでいただける電話対応について学びます。

営業アシスタントとして、「相手が望んでいることは何か」ということを考えながら、解決、支援していこうとする「気が利く仕事」が求められています。また、仕事は受身ではなく、主体的に取り組んでこそ面白さややりがいを感じられ、いっそう自分自身の成長が図れるものです。

営業アシスタントの役割を再認識し、今後の取り組みの指針作りをします。

電話対応の基本を見直し、レベルアップの土台作りを図ります。

「お客様が何を望んでいるのか」を考えるコミュニケーションスキルを習得します

お客様のニーズやシーズ、ウォンツに注目し、売り上げアップを目指します。

クレームを顧客獲得のチャンスに変えるスキルを習得します。

14. 営業アシスタント 電話対応スキルアップコース

プログラム

1日 10:00~17:00

1. オリエンテーション

【講義+演習】

- (1) 営業アシスタントの役割と心構え
- (2) お客様の満足を考える

2. 電話対応は会社のイメージ

【講義+ロールプレイング】

- (1) 電話対応5つの特性
- (2) 基本対応の確認
- (3) お客様が喜ぶ気配りとは

3. 電話対応スキルをアップさせるコミュニケーションとは

【講義+グループワーク+体験学習】

- (1) 前提は職場のコミュニケーション
- (2) 言葉によるコミュニケーション能力をアップさせる
話し方の工夫でお客様の心をつかむ
気をつけたい話し言葉
上手な「うけこたえで」お客様の気持ちを受け止める
- (3) 言葉によるコミュニケーションの「コツ」を体験から学ぶ

4. クレーム対応でファンを増やす

【講義+グループ討議+ロールプレイング】

- (1) クレーム対応の心構え
- (2) クレーム対応のステップとポイント
- (3) お客様をファンに変えるためには
- (4) こんなときどうする

5. 電話対応スキルアップへの決意表明

昼食は、ご用意していません。

参加のお申込みとお支払方法

1. 別紙『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』に必要事項をご記入のうえ、郵送又はFAXにて本会宛てお申込み下さい。受領・セミナー実施確定後、セミナー毎に参加券と請求書(振込口座名を記載)をご連絡・請求者宛送付いたします。
2. 参加者の都合が悪くなった場合は、代理の方がご出席下さい。また、キャンセル・欠席の場合は、必ず5営業日前(午後4時30分)までにご連絡下さい。それ以降についてのキャンセル・欠席については、参加料のご返金はいたしません。
3. 同一コースの参加日の振替は、ありません。
4. 振込手数料は、貴社(団体)にてご負担下さい。
5. 領収書は「振込受領書」をもって代えさせていただきます。
6. テキスト・資料等は、原則として当日会場でお渡しします。また、事前課題があるセミナーについては、随時ご案内させていただきます。
7. 申込者が少数の場合(通常5名程度)、天災などの場合は、中止もしくは延期する場合があります。その際には、速やかに(実施日14日前後)ご連絡いたします。その場合は、全額ご返金いたします。
8. 録音・録画・写真撮影等、固くお断りしています。

参加料の割引と履修証明書の発行

1. コースごとに参加人数により、割引表示しています。
2. 参加料の割引の適用は、別紙『階層・スキル・営業分野年間参加申込書』での申し込みに限ります。
3. ご不明の点は、公開セミナー係までお問合せ下さい。
4. 当該コースを修了された方に『履修証明書(見本)』を発行する予定です。各担当宛ご確認下さい。
5. 終了後ご派遣担当者宛送付いたします。



日本経営協会 知創推進本部

企画研修グループ 公開セミナー係

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-11-8

TEL.03(3403)1972 FAX.03(3403)8417

講師派遣・カスタマイズ研修

特定の階層・部門・年代など、ある程度まとまった人数での受講をお考えの場合や、貴社独自のコンテンツを加えたい場合など、様々なニーズにお応えするため出張研修や講師派遣もお受けしております。貴社と共に独自のプログラムを創りあげ、貴社のご都合の良

い日時や会場で研修を実施させていただきます。お気軽にご相談ください。

講師派遣・カスタマイズ研修についてのお問合せ先
知創推進本部企業変革グループ

TEL : 03-3403-1716 Mail : tiso@noma.or.jp

NOMA(日本経営協会)について

NOMAは昭和24年、通商産業省(現:経済産業省)所管の公益法人として創立以来、経営及びオフィスマネジメントの新しい価値創造の推進を図り、わが国経済社会の発展に寄与することを目的として活動を続けております。この間、一貫して経営の近代化、事務の効率化を目指して、情報化の普及・推進事業ならびに人材開発・育成事業を展開し、多大な成果をあげて今日に至っております。

その事業を大きく分けると「情報化の推進」と「人材育成」になりますが、創立50周年を迎えた平成11年から、「知創社会の建設と推進」を掲げて諸活動を開始しております。会員は全国で1,200団体が加入していますが、中心となる企業体のほか、行政体・社団法人・財団法人・学校法人・医療法人・社会福祉法人・農協など、多数の業種にわたっています。

NOMAとは、NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATIONの略称です。

NOMA会員とは

会員

NOMAの存在基盤は「会員」です。NOMAは、その活動趣旨にご賛同いただいた会員で構成され、国民各界の有識者ならびに学識経験者のご協力を得て、経営効率化に沿った研究や事業を展開し、その成果を会員各位に還元するとともに、広くわが国の産業界、官界への普及に貢献することを目的としています。

会員の種類

NOMAの会員制度は、口数制を採用しています。本会の事業目的にご賛同いただき、事業活用の度合いによって、1口、2口、3口の中から選択していただけます。また、事業を活用したい個人の方のために賛助会員制度も設けています。

会員の特典

NOMA主催の各種事業への優先参加・割引を受けられるほか、機関誌『オムニ・マネジメント』の毎月配布、ならびに経営研究資料「各種調査報告書」、会員研究会への参加、Web上での会員限定サービス(予定)などの特典があります。

機関誌『オムニ・マネジメント』

機関誌『オムニ・マネジメント』は、NOMA会員限定の機関誌として、毎月、経営効率化、人材育成、情報化等の話題を取り上げ、実践的な情報提供を心がけています。

2011年度(平成23年4月~24年3月)
階層・スキル・営業分野
年間参加申込書

 一般社団法人日本経営協会

企画研修グループ宛

FAX.(03)3403-8417

番号をご確認のうえ、ご送信下さい。

平成 年 月 日

企業(団体名):

所在地: 〒 -

ご連絡・請求者所属・役職: _____ お名前: _____ 印

E-mail address: _____

TEL.() - FAX.() -

履修証明書の発行を希望 する しない

	参加コース名・開催月	参加者所属・役職	参加者氏名	E-mail address
1			ふりがな:	
2			ふりがな:	
3			ふりがな:	
4			ふりがな:	
5			ふりがな:	
6			ふりがな:	
7			ふりがな:	
8			ふりがな:	
9			ふりがな:	
10			ふりがな:	

別紙にまとめていただいても結構です。その際には、上記事項をご明記下さい。

申込書受領後、セミナーの実施が確定いたしましたら、ご連絡・請求担当者宛て参加券・請求書等を発送いたします。

なお、参加者の氏名が確定していない場合は、名予約とご明記下さい。

事務局使用欄

受付日:

会員 一般

受講料等