

貴社・貴団体に
研修講師を派遣
いたします。

NOMA講師紹介シリーズ **田中 浩** 講師

論理的問題解決力向上研修 10年先も活躍できる 管理者育成研修

ご案内

日頃から組織スタッフ一人ひとりが、いかに職場の問題や課題について考えているか。課題解決に向けて何をすべきか、組織としてどう共有していくか。場当たりの対処ではなく根本的な原因究明や、問題解決が求められています。そのためには共通言語としての論理的思考力が重要です。

大手企業から中堅・中小企業、官公庁、など多くの組織を対象に、実践で成果を上げ、長期間にわたる研修指導を得意としている田中浩講師は様々な業種・業態の現場の状況を理解し、受講生の行動変容につながる「きっかけづくり」と「モチベーションアップ」を推進させます。

NOMAの研修は…

- 講師の巧みな講義により、マネジメントの重要性をしっかりと認識できます。
- 実習中心のすすめ方により、すぐに実践できる技術を確実に体得します。
- 共感できる講義姿勢が持続的な意識向上をもたらします。
- 業種、職種に合わせたアレンジプログラムで、研修効果をより一層高めます。

研修プログラムは
裏面をご覧ください

必要事項を記入の上、FAXにてご返信下さい。 **FAX 011-241-7468** (TELでのお問い合わせ 011-241-7500)

- 研修を検討しているので詳細について聞きたい その他の研修を企画しているので詳細について聞きたい
- 研修費用について知りたい 通信教育について知りたい

団体名	所属 部署			
お名前	TEL	FAX		
住所	社(職)員			名

※上記宛名ラベル記載団体名・住所に変更がある場合、お知らせください。

講師プロフィール



田中 浩 一般社団法人日本経営協会 講師 中小企業診断士
株式会社 ヒロ・マネジメント 代表取締役

昭和37年2月生まれ。法政大学経営学部卒。
食品卸売業・営業課長を経て、1997年2月に経営コンサルタントとして独立。3C（コンセプト、コミュニケーション、クリエイティブ）の実践をモットーに活動している。
大手民間企業、自治体、JAなどを対象に、営業力強化、問題解決、リーダーシップ、MBO（目標による管理）、プレゼンテーション、等の研修、講演を行う。診断実績に人事制度の構築、店舗診断、市場調査等がある。研修実績・年間約200日。
「リーダー育成支援」が専門分野。研修講師および経営コンサルタントとして活躍しており、受講者の抱える課題を問題解決の技法を使い、共に解決を行なっている。講話と演習などのリードは厳しさとユーモアを交えながら進めるため評判が高い。
単著に「トップ営業マンの交渉術」ばる出版刊、「提案営業を極める」同友館刊、「技術者のためのプレゼンテーション力向上講座」同友館刊がある。

●お申し込み・お問い合わせは…

一般社団法人 **日本経営協会** 北海道本部

〒060-0003 札幌市中央区北3条西3丁目 札幌北三条ビル
TEL 011-241-7500 FAX 011-241-7468
E-mail hkd@noma.or.jp URL http://www.noma.or.jp

※ご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①ご照会いただいた事項についてのご連絡 ②その他の研修・公開セミナーについてのご案内 なお、②が不要の場合は□にチェックして下さい。 □不要

論理的問題解決力向上研修プログラム

ねらい

- リーダーに求められる実践的な「問題解決法」を習得。
- 受講生個人の目標必達、課題解決を目指す。
- 研修のPDCAを実施し、個人・組織の成果につなげる。

定員：要相談

1. 効果的な仕事の進め方を行うためのロジカルシンキング（論理的思考）	<ul style="list-style-type: none"> ・ロジカル（論理的）とは何か ・ロジカルシンキング（論理的思考）の長所と短所 ・ロジカルシンキングの道具を使う
2. よくわかる問題解決の基本	<ul style="list-style-type: none"> ・問題とは何か ・問題の種類について ・問題解決のプロセス（手順）
3. 問題解決法を理解するための事例研究	<ul style="list-style-type: none"> ・個人演習 ・グループ討議 ・発表、講師コメント
4. 自分の問題解決	<ul style="list-style-type: none"> ・自分の問題を抽出 ・問題形成（問題と原因分析） ・意志決定（解決策の立案）

10年先も活躍できる管理者育成研修プログラム

ねらい

- 管理者の役割と責任を理解する。
- 組織活性化のためのマネジメント「人」を習得する。
- 組織活性化のためのマネジメント「仕事」を習得する。

定員：要相談

1. マネジメントとは何か	<ul style="list-style-type: none"> ・管理者への期待と役割 ・組織活性化のマネジメント ・マネジメント行動実践力テスト ～全60問
2. 組織を活性化するリーダーの仕事	<ul style="list-style-type: none"> ・マネジメントとリーダーシップの違い ・リーダーシップを理解するためのショートゲーム ・リーダーシップ理論の基本 ・ビジョン、目標と戦略の重要性
3. 人のマネジメント ①部下育成とチームマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・部下育成の基本 ・部下の成長度合いやスキルの習熟度に応じた育成 ・事例研究による部下育成スキル「コーチング」の向上 ・強い組織をつくる「チームマネジメント」と「ファシリテーションスキル」
4. 人のマネジメント ②「目標による管理」と「人事考課」	<ul style="list-style-type: none"> ・人事考課に関する基本理解 ・人事考課と「目標による管理」の位置づけ ・心構えと面接ワンポイントアドバイス ・評価者が陥りやすい心理傾向 ・より公正・客観的に評価するために
5. 仕事のマネジメント <仕事の管理と革新>	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事の管理と革新のための問題解決 ・問題発見/原因分析/解決の理解 ・問題解決のステップ

田中 浩 講師執筆 通信教育新コース「新・営業基礎コース」のおすすめ

受講対象：営業職の新人・若手社員・新任営業担当者

学習期間：3か月

受講料：会員 16,200円／一般 19,440円（消費税8%含む）

教材構成：テキスト3冊・添削3回

- (1) 営業を始めて学ぶ人を対象とした、具体的かつ分かりやすい内容です。
- (2) 営業の基本・営業プロセス活動・実践的スキルの3ステップで、段階を追って体系的に学べます。
- (3) 現場ですぐ使えるチェックリスト、ワークシートが掲載されています。
- (4) 各単元にショート事例が入っています。

※本コースは長年にわたりご好評いただいていた「営業基礎コース」の後継コースです。



各コースとも、講師を貴社（団体）に派遣いたします。
ご要望に応じて、講演スタイルから7～14時間程度の研修まで、内容のアレンジも可能です。
ご不明な点等ございましたら、下記までお問い合わせ下さい。

一般社団法人日本経営協会（NOMA）とは……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設立。

「経営の活性化」、「情報化の推進」、「人材開発」を中心に全国で事業展開を行っております。

●お申し込み・お問い合わせは…

一般社団法人 日本経営協会 北海道本部

〒060-0003 札幌市中央区北3条西3丁目 札幌北三条ビル
TEL 011-241-7500 FAX 011-241-7468
E-mail hkd@noma.or.jp URL <http://www.noma.or.jp>