

開催要項

日時・会場

2019年 1月10日(木)～11日(金) 松山(松山市総合コミュニティセンター:伊予鉄バス松山コミュニティセンター前)

2019年 1月17日(木)～18日(金) 鹿児島(かごしま県民交流センター:JR鹿児島駅徒歩10分)

2019年 1月22日(火)～23日(水) 大阪(船井総合研究所 大阪本社:地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口徒歩2分)

2019年 1月29日(火)～30日(水) 東京(船井総合研究所 五反田オフィス:JR五反田駅西口徒歩15分)

2019年 2月 5日(火)～ 6日(水) 静岡(静岡県産業経済会館:JR静岡駅北口徒歩15分)

参加料金

一般企業様: 税抜50,000円(税込54,000円)/一名様 会員企業様: 税抜40,000円(税込43,200円)/一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願い致します。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願い致します。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡下さい。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取り消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催の3営業日前(土日祝日を除く)の17時までに申込担当者まで電話にてご連絡ください。それ以降のご連絡は参加料の50%、当日のご連絡と無断欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意下さい。

お申込方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込み下さい。クレジット決済が可能です。 ※受講票はWEB上でご確認くださいませ。
【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 ※お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No.5785145 口座名義:カ ナイソウゴウケンキョウシ セミナーゲチ

●お振込み先口座は当セミナー専用振込口座となっております。 ●お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

ご不明な点などございましたら、お気軽にご連絡ください。
株式会社 船井総合研究所

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
FAX:0120-964-111(24時間対応)

●申込に関するお問い合わせ: 指田(サダ)
●内容に関するお問い合わせ: 工藤

●諸事情により会場の変更の可能性がありますので御了承願います。会場は事前にお送りする受講票でご確認願います。
●お申込者数が少数の場合には中止させていただくこともございます。なお、中止の際に発生する交通費の払い戻し手数料等のご負担はいたしかねますので、あらかじめご了承下さい。
●会員企業様とは、FUNAIメンバーズPlus、その他各種研究会にご入会中の企業様です。 ●年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。1月8日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問い合わせNO. S039571 担当:指田(サダ) 宛

「人を動かす力」を高め、組織を目標達成へと導く！ リーダーシップ集中研修

FAX. 0120-964-111

ご希望の会場に✓を入れて下さい

☐ 松山:1月10日~11日

☐ 鹿児島:1月17日~18日

☐ 大阪:1月22日~23日

☐ 東京:1月29日~30日

☐ 静岡:2月5日~6日

フリガナ		フリガナ			
貴社名		代表者名	(役職:)		
所在地	(〒 -)	フリガナ	所属・お役職		
		ご連絡担当者名			
電話番号	() -	FAX番号	() -		
ご参加者氏名	所属・お役職	年齢	ご参加者氏名	所属・お役職	年齢
フリガナ			フリガナ		
フリガナ			フリガナ		
フリガナ			フリガナ		

業種	区分	設立年月	従業員数	店舗数	年商
	1. 総合 2. メーカー 3. 卸 4. 小売 5. その他()	西暦 年 月	人	店舗	百万円
弊社会員組織 (ご入会中の弊社研究会があれば○印をおつけください)					
FUNAIメンバーズPlus		各種研究会(		研究会)	

【個人情報に関する取り扱いについて】 1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります) 法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。 2. お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理致します。詳しくはホームページをご確認下さい。 3. セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。 4. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。 5. お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課 (TEL03-6212-2924)

●ご提供いただいた住所宛てのダイレクトメールの発送を希望されたいときは、✓を入れて当社宛てにご連絡ください。 ダイレクトメールの発送を希望しません口

お申込みはこちらから

部長・店長・現場リーダー向け
サブリーダー候補者も是非どうぞ！

部門・店舗・現場の成否は部長・店長・現場リーダーで99%決まる！

「人を動かす力」を高め、組織を目標達成へと導く！

リーダーシップ集中研修

2日間徹底研修コース

リーダーに必要な不可欠なスキルを身につけていますか？
見落としてはならない要点を全12講座の中でお伝えします！

あてにできる部長・店長・現場リーダーの育成！

知っているのと知らないのでは大違い！

経営環境を取り巻く時流が大きく変わり、これまでと同じ業務の遂行では思うように業績が上がらなくなっております。変革を恐れず、果敢に現状を打破していく行動 のとれる、人財・組織の育成が求められています。その要(かなめ)になるのが部長・店長・現場リーダー です。部下へのリーダーシップ、トップ・上司へのフォロワーシップを発揮するとともに、結果責任を負い、自ら考え自ら行動し、周囲に働きかけ続けるリーダーの存在 なくして、企業の発展はありません。そこで、本研修では、部長・店長・現場リーダーに必要な不可欠な知識・技術、精神的態度・行動方法を着実かつ徹底的にお伝えいたします。

本研修の主眼

1. 会社方針を正しく理解し、現場に徹底できるリーダーを養成します!!
2. 人財育成を着実に推進できるリーダーを養成します!!
3. 自ら考え、自ら行動し、結果責任を負うリーダーを養成します!!

トップや現場と一体となって
会社経営を担うリーダーの養成!!

部長・店長・現場リーダーは組織の要!!

トップ
↓↑
部長・店長・現場リーダー
↓↑
部下 ↔ 顧客

日程・会場

2019年 1月10日(木)～11日(金) 松山(松山市総合コミュニティセンター:伊予鉄バス松山コミュニティセンター前)

2019年 1月17日(木)～18日(金) 鹿児島(かごしま県民交流センター:JR鹿児島駅徒歩10分)

2019年 1月22日(火)～23日(水) 大阪(船井総合研究所 大阪本社:地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口徒歩2分)

2019年 1月29日(火)～30日(水) 東京(船井総合研究所 五反田オフィス:JR五反田駅西口徒歩15分)

2019年 2月 5日(火)～ 6日(水) 静岡(静岡県産業経済会館:JR静岡駅北口徒歩15分)

株式会社 船井総合研究所

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111(24時間対応)

●申込に関するお問い合わせ: 指田(サダ) ●内容に関するお問い合わせ: 工藤 お問い合わせNO. S039571

部門・店舗・現場の成否は部長・店長・現場リーダーで99%決まる！

忙しい部長・店長・現場リーダーに最適！
連続2日間 全12講座

双方向で理解が進む！
少人数制（8～24名様限定）

連続2日間の集中研修でリーダーシップ力をグーンとレベルアップ！

特に、定期的な勉強会に参加できない方、1日研修では物足りない方に最適です！！

また、単なる知識の詰め込みではなく、自己PR・実習・ディスカッション・質疑応答・決意表明を通じてリーダーシップの実践を行い、現場ですぐに活用できるように体得していただきます!!!

「経営の3目的」達成は部長・店長・現場リーダーのリーダーシップ力次第！

経営の3目的は、①教育性 ②社会性 ③収益性 を追求すること。経営課題に置き換えると、①教育性とは“人財育成”、②社会性とは“顧客満足”、③収益性とは“利益創出”。この3項目の実現が部長・店長・現場リーダーの役割であり、そのためには リーダーシップ力の向上 が必要不可欠です!!

①「教育性」 人財育成

採用は投資です。部下を人材から人財へと成長支援するのがリーダーの役目。部下の成長度合いはリーダーの関わり方・導き方で決まります！

②「社会性」 顧客満足

経営は時流適応です。常に変化する顧客の想いに応え続けなければなりません。リーダーが率先してその想いに応えていくことが肝要です。

③「収益性」 利益創出

利益目標の達成なくして経営の存続・発展はありません。単なる人財育成・顧客満足ではなく、その結果を利益創出へと導くのがリーダーの使命です。

部長・店長・現場リーダーのリーダーシップ力

人・組織を動かすための3つの力

指揮力

「自分たちが何をを目指すのか」、
「そのために何を行うのか」明確に
示せ！その意思の徹底を図ろう！

統御力

「この人の言うことだったら」と自分の
言葉に対する信頼を勝ち取れ！
感化力・人間的影響力を高めよう！

管理力

売上・粗利・利益は創るもの！
人・物・金・時間等を適切に運用し、
業務の効率化を促進しよう！

人間性の理解・尊重と目標の達成

部下・メンバーは、パソコンや機械ではありません。意思や感情をもった生身の人間です。リーダーシップは、人と人との間の問題ですから、人間性の理解と尊重なくしては、適切なリーダーシップはありえません。

部門・店舗・現場における目標達成のためには、部下・メンバー一人ひとりの役割を認識・評価し、自主性と創造性の発揮を助長していくこと、すなわち、個を全体の中に生かす指導が必要です。

講師紹介（株）船井総合研究所

上席コンサルタント 工藤健治

防衛大学卒業後12年間、部隊指揮、運用研究、幹部教育に従事。「組織はトップで99%決まる」という創業者、船井幸雄の言葉に惹かれ、船井総合研究所に入社。中小企業経営の中核を担うリーダー育成およびその企業独自の戦略創造による業績向上支援で実績多数。公開型研修「経営幹部研修」「自立型社員養成研修」主宰。

出張研修を承ります

リーダーシップ集中研修をはじめ幹部研修、管理職研修、店長研修など御社内での各種研修を承ります。

●お問い合わせは、株式会社船井総合研究所
教育・研修チーム 工藤健治まで

E-mail: kudo@funaisoken.co.jp TEL: 0120-958-270
(平日 09:45～17:30)

スケジュール & 講座内容

第1日目

※ 9:45より受付を開始いたします。
※ 研修の開始は10:00です。

第1講座 10:00～10:50

オリエンテーション

- リーダーとは何をする人なのか？
- 成功するリーダーに不可欠の条件
- コミュニケーションの本質を理解・体得しよう！

第2講座 11:00～12:00

リーダーシップは自己変革から

- 命令・指示だけでは動かない！動かし方にはコツがある
- 言っても動かない、変わらない部下の指導法
- 激しさではなく厳しさ！厳しさを求めるために必要なもの

ご 昼 食 12:00～12:40

第3講座 12:40～13:20

目標達成へと信念をもって導く

- 部下に厳しいことが言えないのは何故なのか？
- 皆にいい顔はできない！判断基準はどこに置くのか？
- 「八甲田山」に学ぶ非常時を克服するリーダーの条件

第4講座 13:20～13:50

リーダーシップとフォロワーシップ

- トップ一人が奮闘しても組織の一体化には限界がある！
- トップがリーダーシップを発揮しやすい環境を整えるには？
- トップの想いや会社方針を全員に徹底するには？

第5講座 14:00～15:00

業績向上と人財育成

- 究極の客志向とは何か？ 会社に利益をもたらすもの
- 若手社員即戦力化・中堅社員人財化のキーワード
- 頑張りズムではなく、成果を出せる人・組織を創るには？

第6講座 15:10～16:30

部下との関わり方

- 批判から入ると指導にならない！指導の入り方とは？
- 部下の成長を促すもの
- 単なる管理者ではなくリーダー（＝導く人）であれ！

※ ご昼食は弊社にてご用意させていただきます。

第2日目

※ 9:45より受付を開始いたします。
※ 研修の開始は10:00です。

第7講座 10:00～11:30

課題の整理と対策（総合実習）

- 部下指導・人財育成上の課題は何か？
- 自分とは異なる意見を活かし、進化した対策を立案する
- 相手の納得を引き出し、その気にさせる提案を行う

第8講座 11:40～12:30

部下育成のポイント

- 中途半端な部下はいらない！あてになる部下を育てる！
- 着実に成果を出せる人財育成手法
- 内発的動機づけの決め手！仕事の奥深さを教える

ご 昼 食 12:30～13:10

第9講座 13:10～14:10

お客様・上司・部下の期待項目を知る

- ニーズの先読みが満足度アップ、信頼度アップの決め手
- お客様・上司・部下のニーズに主体的に応えるには？
- 協調性のない部下、成長の遅い部下の指導法

第10講座 14:20～15:10

目標設定と意思決定法

- 中間目標を的確に設定し、最終目標へと正確に導く！
- 問題の先送りや不決断に陥らないための意思決定法
- 意思決定の本質とは？

第11講座 15:20～16:00

まとめと質疑応答

- 研修の振り返り、総まとめ
- 質疑応答・・・疑問点を払拭しよう！日頃現場で抱える課題・悩み（年上の部下の指導等）もご質問下さい。

第12講座 16:00～16:30

行動目標の確立と決意表明

- 期待する成果を出すための行動目標（仮説）を確立する
- 自分の決意を熱意と誠意をもって発信しよう！
- 部下がリーダーの顔を見る時

※ 1日目宿泊される方は、お客様で会場近隣の宿泊施設をご予約いただきますようお願い申し上げます。