

開催要項

日時・会場

東京会場 2019年11月12日(火)
 (株)船井総合研究所 芝セミナープレイス
 〒105-0014 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル
 ▶都営地下鉄 三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分

大阪会場 2019年11月13日(水)
 (株)船井総合研究所 大阪本社
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
 ▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

開催時間
 10:15
 16:30
 受付10:00~

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様
 会員企業 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講料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料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、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。 ●ご参加後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

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ください。クレジット決済が可能です。受講料はWEB上で確認いただけます。

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。お振込み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

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No.5785685 口座名義:カ)フナイツゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込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

明日のグレートカンパニーを創る
 Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:松下 ●内容に関するお問合せ:梶野

※ご入金確認後、受講料の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S040246 担当: 松下 宛

タイムマネジメントとPDCA研修 FAX:0120-964-111

ご希望の会場に☑をお付けください。 【東京会場】2019年11月12日(火) 【大阪会場】2019年11月13日(水)

| | | | | |
|-------------|----|--------|---------|----|
| フリガナ | 業種 | フリガナ | 役職 | 年齢 |
| 会社名 | | 代表者名 | | |
| フリガナ | | フリガナ | 役職 | |
| 会社住所 | | ご連絡担当者 | | |
| TEL () () | | E-mail | @ | |
| FAX () () | | HP | http:// | |

| | | | | | | |
|--------|------|------|------|------|------|------|
| ご参加者氏名 | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ | 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 |
| | フリガナ | フリガナ | フリガナ | フリガナ | フリガナ | フリガナ |

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。
 FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(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活用させていただきます。ご参加者様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いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 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発着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提供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料の発着等ができません。お手続きができません。
 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(TEL:06-6204-4666)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)

会社に発送データとして提供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料の発着等ができません。お手続きができません。
 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(TEL:06-6204-4666)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません
 ※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。



お申込みはこちら

仮説づくりをしっかりと、成果の出ることに集中しませんか?

対象 経営幹部・管理職リーダー

タイムマネジメントとPDCAサイクル



(入門編)セミナー

最終回

2019年 東京 11月12日(火) 2019年 大阪 11月13日(水)

このような方に受講をおすすめします。

- 従来のやり方で、なかなか成果が上がらないと感じている方へ
- 今のままではいけないと思いつつ、どこから手をつけたら良いか?具体的に悩んでいる方へ
- ついつい忙しさにかまけて、計画倒れになっている方へ
- どうしたら、もっと実行してくれるか?具体的に成果を出すための手法を知りたい方へ
- メンバーや部下が進んで協力してくれるためのタイムマネジメント(東見本・つかみほん)の書き方を知りたい方へ

「わかりやすい」と大好評の講座でその問題を解決させましょう!!

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研 大阪本社ビル 担当: 松下

タイムマネジメントとPDCA研修 お問合せNo.S040246
 TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応

WEBよりお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 040246

変革の時代！成果を上げるために、今年の本気でP-D-C-Aに取り組みませんか？

タイムマネジメント
 仮説づくり
 P・D・C・A
 報・連・相
 C・A・P・D

ごあいさつ・・・働き方改革の時代に、いかに「先手・先手を打つか！」で決まります。

いつもありがとうございます。

世の中が、10年1昔から3年1昔になり、非常に変化が激流のように早くなりました。人口減少+10月から消費税10%へアップ。そして、ディスカウントストアやWEBとの競争、さらにデフレマインドでお客様の来店動機が減り、従来のビジネスモデルである『本部が商品を調達して、店舗で販促をすれば売れる。』時代は終わりました。

そしてこれからは環境の変化に対応できる『指示待ちリーダー』から、『店舗で売り切るための変革型リーダー』が大切になってきました。そこで、成果を出すためには、リーダーが「タイムマネジメント」(東見本(つかみほん)・・・お芝居の台本)を作成して、P-D-C-Aをまわすことがとても重要となってきました。

株式会社 船井総合研究所
 HRD 支援本部
 上席コンサルタント

梶野 順弘

具体的にお伝えしたいこと・・・では、そもそもP-D-C-Aとは何でしょうか？

①【計画】→【実行】→【検証】→【改善・修正】の一連の流れを通して、成果を上げるための仕組みです。ところが、頭ではわかっているのですが、意外とこれを実践→継続しようと思うと難しいのです。何故でしょうか？それは、一般的にトップダウンで現場に降りてくるのですが、従来自分たちのやり方で数字がそこそこいっていたから、急には方向転換できないのです。だから、『やりっ放し型』になったり、表面だけ取り繕ったりします。したがって、P-D-C-Aを行うには、本気で取り組む姿勢が問われるのです。

②ところが、『もう後がない、背水の陣。』になると、人間は行動に移します。何故なら、そうしないと会社や自分の部署がなくなるからです。つまり、どこまで本気で取り組むか？この一点にP-D-C-Aはかかっているといえましょう！

③では、P-D-C-Aを具体的に実践するにはどうしたらいいのでしょうか？それは、大きく次の3つになります!!

- I. 【P】計画は、ゴールの道しるべ!であること。
- II. 【P】計画を具体的に落としこむためには、具体的プロセス(行動管理)に落としこむこと
- III. P-D-C-Aは、行動を変えるマネジメントであること。

本セミナーでは、P-D-C-Aは理屈ではわかっているが、上手く導入できない、また、何から行なったらいいかわからないといった時に、具体的に成功した事例を紹介しつつ(A社東京オフィスの事例)、皆さまに少しでもわかりやすくお伝えしたいと思います。ぜひ、ご参加下さい。

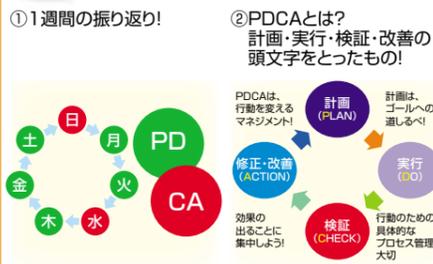
3つのポイント・・・講座の中の一事例紹介です!

1 仮説づくりをしっかりとしよう

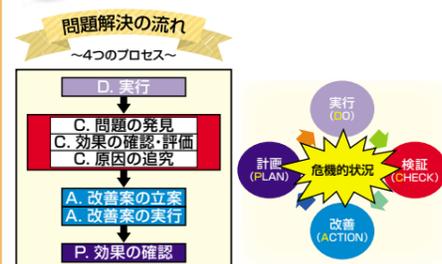
- ①計画を実行するために、プロセス管理への落とし込みが大切である。
- ②羽根付き餃子を皆でつくりましょう!



2 P-D-C-Aで大切なこと



3 危機的状況の場合は、Doから入ろう!



| | 講座内容 | ポイント |
|---|--|--|
| 第1講座 10:15 11:30 | 1. 何故?リーダーは変化に対応しなければいけないか? ・優秀なリーダーとは、どんなリーダーだろうか? ・これからの時代は、変革型リーダーでなければ成果は出ない ・リーダーシップとマネジメントの違い ・タイムマネジメントで大切なことは、部下が仕事をしやすいように、いかにわかりやすく伝えるか? | ・指示待ちのリーダーではなくて、主体的に行動できるリーダーになろう! ・タイムマネジメントとは、何か?わかりやすくお伝えします。 |
| 第2講座 11:30 12:50 | 2. P-D-C-Aは行動を変えるマネジメント ・何故?P-D-C-Aが上手くまわらないのだろうか? ・P-D-C-Aは行動を変えるマネジメントである ・(P)計画づくりは、ゴールへの道標 ・計画から実行に落としこむために、具体的プロセス管理をしよう! | ・PDCAは何故?上手くまわらないのだろうか? ・そもそも、仮説づくりが、しっかりできているだろうか? ・具体的に紙に書く大切さをお伝えします。 |
| 12:50~13:30 昼食(おいしいお弁当をご用意致します。) | | |
| 第3講座 13:30 14:30 | 3. (P)計画づくりで大切なことは、しっかりした仮説づくりと成果の出ることに集中すること! ・成果の出ることに集中するとは、具体的にどういうことか? ・KPI(重要業績評価指標)に学ぶ、仮説づくり ・異業種に見る売場づくりの決め手!圧縮付加法の事例 | ・企業の成功事例を採り入れて、具体的にKPIについてお話を致します。 |
| 第4講座 14:40 15:30 | 4. C(検証)から入って、具体的改善をしよう! ・すでに実行している場合は、C(検証)から入ろう! ・5Sや挨拶、作業効率や販促イベントなど、現状行なっている場合は、C(検証)から改善へ取り組むのがベスト! ・「無印良品のPDCA」に見るV字回復の手法 | ・D(実行)→C(検証)をして、さらに成果を上げるためのA(改善)→P(計画)への仮説づくりをお伝えします。 |
| 第5講座 15:40 16:15 | 5. PDCAを具体的に導入するにはどうしたらいいだろうか? ・P-D-C-Aを成功させるには、「本気で取り組む」ことである(A社東京オフィスの事例) ・本気で取り組むとは、「背水の陣」でのぞむ覚悟が何よりも大切である。 全メンバーがこれを理解することである ・目標達成の実行計画・検証シートを作成する | ・具体的に導入する、計画・実行シートの作成をお伝えします。 ・検証段階で、具体的にさらに落としこんで頂きます。 |
| まとめ講座 (15分) | 6. 『明日から実践していただきたい3つのお願い!』 | 振り返りシートにご記入いただきます。 |

講師 私が責任を持って担当いたします

株式会社 船井総合研究所
 HRD 支援本部
 上席コンサルタント

カジノ マサヒロ

梶野 順弘

勤務35年、第一線の現場コンサルタントとして東奔西走しており、支援先の継続年数が長く、クライアントに信頼されている。特に、現場マーケティングは、社内でも独自固有の理念を持っている。また、若手育成も上手く、研修内容は事例が豊富で分かりやすいと評判である。

ご派遣いただきました会社の代表者様にはご参加者に記入していただいた、「**研修のまとめ(気づきと実行すること)**」に赤ペンを入れてお送りいたします!

出張研修をご利用下さい

10名以上の対象者がおられる場合は、弊社からお伺いする出張研修が割安になります。また、御社の実績に合わせて内容をカスタマイズすることも可能です。お気軽にお問い合わせください。人数に合わせて、お見積をお送りいたします。

お問合せ先 masahiro_kajino@funaisoken.co.jp 担当:梶野

今なら1日 20万円~
 (税抜・交通費別)