

※当セミナーは、よくある「幹部社員に必要な要素」や「研修のプログラム」といった一般論をそのままお伝えするセミナーではありません。自社に合った研修制度を自社で実施するために必要なことを全てお伝えするセミナーです。

WEB開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

2022年3月3日(木) 申込締切日 2月27日(日) • 2022年3月15日(火) 申込締切日 3月11日(金)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)/1名様 会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)/1名様

本セミナーで学べるポイント

Point 01

経営戦略を立てる上で必要な幹部研修の内容とは

次世代の会社を任せられる幹部を育て、経営戦略を考えられるようになるために必須の研修内容や仕組みを解説します。

Point 02

研修をその日だけに終わらせない、現場で実行するための研修の仕組み

研修をその日だけに終わらせず、現場で実践できるようになるための運営の仕組みを解説します。

Point 03

実際に他社で導入済！導入すべき幹部研修の成功事例

実際に他社で導入し、うまくいっている事例を公開します。幹部社員が経営を自分事に捉えていくために、どのような方法が良いか解説します。

Point 04

経営者が考えている経営戦略を幹部に落とし込むためのポイント

経営者が一生懸命戦略を考えても、現場で実行されていないことは往々にしてあるかと思えます。現場の社員が納得して、実行するためにどのように幹部社員に経営者の考えを浸透させるかについて解説します。

さらに！セミナーに参加された方には、オンラインでの無料相談も承ります！

活用方法 1

セミナー内容の疑問解消！

セミナーに参加していただくと、どうしても疑問点が出てくると思います。無料経営相談は個社ごとに約1時間程度お時間を設けさせていただいておりますので、そういった疑問を解消する場として活用していただければと思います！

活用方法 2

幹部研修についてじっくり話し合う機会として活用！

幹部研修についてどのように進めたらいいのか、何が必要かなど、幹部研修に必要な手順や内容についてお話をさせていただきます。

セミナーお申し込み方法 —WEBからお申込みいただけます！—



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/082153>

TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)



経営幹部の育て方！実践研修大公開

開催日時

オンライン開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

2022年3月3日(木)・15日(火)

時間(各日)
①10:00~12:00(ログイン開始 9:30~)
②13:00~15:00(ログイン開始12:30~)
③16:00~18:00(ログイン開始15:30~)

PC・スマホでセミナー参加！

選べる曜日！
スマホからもOK！

経営幹部を育成する 研修手法大公開！

次世代を担う幹部社員が中々育たない…
経営層が考えている戦略が浸透せず
停滞している…

そんな困ったお悩みを解決する！
自社に合った幹部社員研修の手法を
大公開します！

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)/1名様 会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)/1名様

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

経営幹部の育て方！実践研修大公開

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

WEBから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。) → 082153

次世代幹部を育てていきたい経営者の皆様、次のようなお悩みはありませんか？

幹部陣に今後の
**経営戦略を立てられるように
なって欲しい**

今までの幹部育成研修では
**効果を
実感できなかった**

経営者の立てた戦略が
**現場まで
落ち切っていない
ことで悩んでいる**

経営陣が
**思うように育たず
不安を感じている**

**他社の
研修成功事例を
知りたい**



これらを解決できるのは「適切な幹部研修プログラム」です。3つご紹介！！

管理研修プログラムが経営者の悩みを解消し、企業を成長させられるポイントを

ポイント① ケーススタディによる戦略理解

馴染みのある
BtoCの有名大手チェーン企業を取り上げることで
戦略についての理解を深める

テーマ	取り扱い業界および企業
【マーケティング】 リーダー、ニッチャーなど競争地位による戦略	家具・インテリア業界
【マーケティング】 シェア理論、MD(マーチャンダイジング)、4P	飲食(牛丼チェーン)業界
【経営全体】 ブランディング、MVV、マネジメント	カフェ業界

ケーススタディで企業の戦略を自分事として捉える！

ポイント② 戦略やフレームワークの落とし込み

戦略やフレームワークはわかった気になっていても、
使えるようにならないと意味がありません、実践型ワークで、
実際に自分で使ってみることで、落とし込むことができます！

区分	内容	詳細
市場 顧客	市場規模・成長性 収益性・コスト構造 技術革新の動向 顧客セグメント 顧客のニーズ・動向	
競合	競合企業 競争優位の要因 新規参入の脅威	
自社	既存事業の現状 特徴、強み、弱み 経営資源	

フレームワークを知識ではなく、使える道具に！

ポイント③ 中期経営計画の策定

研修の最終目的として会社の未来のビジョンを
描けるようにしていきます。
幹部社員として会社の中期経営計画を作成します

KGIとKPI
記入イメージ

KGI	KPI
顧客満足度	顧客満足度調査
新規顧客獲得	新規顧客獲得数
従業員満足度	従業員満足度調査
生産性向上	生産性向上率
経費削減	経費削減率

外部環境：競合企業の実態把握
記入イメージ

```
graph LR
    A[新規参入企業] --> B[競合企業]
    B --> C[既存企業]
    C --> D[代用品]
    D --> E[代替品]
```

会社の未来を描く力をつける！

業界特徴

新設住宅着工件数に連動して、大型家具販売は1990年代と比べ、大幅に減少しているが、近年都市部で雑貨をメインとした店舗で、若年層など新たな層への需要拡大を図っている。さらに、インターネット通販やアプリでの購買増により、業界全体の売上は回復傾向にある。

※引用元：経済産業省調査

4P分析

4Pは企業から見た視点なので顧客視点の4C(顧客価値・コスト・入手利便性・コミュニケーション)で考え直すことが必要。

4P	4C
Product 製品・サービス	Consumer Value 顧客価値
Price 価格	Cost コスト
Place 流通手段・売場	Convenience 入手利便性
Promotion 販売・販売促進	Communication コミュニケーション

バリューチェーンの理解

直接的に価値を生む活動としての「主活動」。主活動を行うための働きが「支援活動」として区別される。支援活動は製品やサービスに直接関与する活動。

支援活動	主活動
人事管理：人事や労務、組織に関わる総務・報酬制度設計、福利厚生整備	商品企画
技術開発：新たなサービスに必要な技術の研究や設計にかかわる活動	商品開発
調達活動：社外からモノやサービスを購入する活動、外部との交渉活動	原材料調達
	製造
	貿易・物流
	販売

実践研修でできることはこれだけではありません… 詳しい内容はセミナーで