

課長塾が選ばれる5つの理由

名プレイヤーが 名リーダーになるための 「原理原則」が学べる

プレイヤーとして必要な能力とマネジメントに必要な能力は異なります。課長塾では、組織を牽引するリーダーに必要な「マネジメントの原理原則」を一流の講師陣から学べます。

異業種の猛者との “知の交配”で 成長が加速する

各社から選抜された受講生が集まる課長塾。受講者同士が刺激し合い、高め合う化学反応が起こります。視野狭窄に陥って悩んでいた課長を“知の交配”でかつ目させ、新たな成長へと促します。

スムーズに成長を促す プログラム設計

「聴いて終わり」では意味は全くありません。第1日～第6日(約3ヶ月間)を通して「学ぶ、振り返る、実践する、共有する」のが課長塾。講義と講義の間は「職場実践期間」として、電子掲示板で学びをサポートします。

ミドルマネジャーの混乱と 苦悩を解消する

優先順位設定、部下育成法、チームビルディング、問題解決…など、ミドルマネジャーがつまづきがちな分野にフォーカスしたカリキュラム設定となっています。

表面的なスキルではなく、 土台となる 「あり方(=Be)」が身につく

課長塾では表面的なスキルではなく、真のリーダー人財に不可欠な土台となる「あり方」を重視しています。6日間・合計50時間以上のカリキュラムで、リーダーとしてのあり方を徹底的に自問自答いただき、小手先のスキルではない、目指すべきリーダーの型が身につきます。

日経ビジネス

混ざる! *異業種交流型研修
7人の専門家がマネジメントの原理原則を伝授

管理職
対象

修了生実績
2,269名
2018年1月末時点

課長塾

マネジャーから脱皮して真のリーダーになるための

2018年
受講者募集中!

- 課長塾
東京・名古屋・大阪・広島・福岡・上海
- エンジニア版課長塾
- 女性マネジャーのための課長塾
- 課長塾 “THE 営業力”

自身のリーダー能力を高める前半3講座

第1日 リーダー論

講師:新 将命氏

基調講演 勝ち残る組織を創るリーダーの条件

～課長が知っていなければならない経営の原理原則～

逆境の時こそ、会社は伸びます。ただし、だれでも出来ることをして伸びた会社はありません。苦しい状況での組織運営や部下の扱いは難しいかもしれませんが、難しいからこそリーダーの存在意義があります。さらに最近では、競合が外国企業であったり、マーケットが国外に拡大していったり、社員も外国人が増えるなど、企業をとりまく環境は、かつてないほど大きく変化しています。このような時代、リーダーにはどんな素養が求められるのでしょうか。

多くの著名な経営者は、「会社はリーダーで決まる、人で決まる」と断言します。しかし、その重要なリーダーの育成に対し、多くの日本の企業ではしっかりとした取り組みができていないのが現状です。となく個人のスキル磨きに目がいきがちですが、リーダーとして絶対にはずせない本質を知らずして本当のリーダーとは言えません。

本基調講演では、新将命氏が40年以上にわたる多くの企業での経営やコンサルティングを通じて学び経験した、これからのリーダーに必要なエッセンスを伝えます。

第1日 課題抽出

講師:池田 正夫氏

ビジネスゲームでわかる リーダーとしての“現状と課題”

「一流プレーヤー」としての実績を有し、周囲からの期待を背負って職場のリーダーとなる人々の多くは、実は大きな不安を抱えながらリーダーとして日々苦悶しているのが実情です。なぜならプレーヤーとしての“あり方”とリーダーとしての“あり方”は、全く異なるからです。その違いとは何か?自分自身の“リーダーとしての”強みや課題は何か?本講座では現実のビジネスシーンを模したゲームを行い、リーダーとしてのあり方に触れ、自分自身の現在地点をあぶり出し、リーダーとして今後研鑽していくべきものを明らかにしていきます。

第2日 判断力

講師:鳥原 隆志氏

優先順位設定と判断力を鍛える

～“インバスケ”でわかる自身の処理能力の課題～

マネジャーには複数の案件を円滑に進めることが求められます。それには的確な優先順位設定、素早い状況判断や意思決定が不可欠です。1950年代に米軍空軍で生まれた「インバスケ」という手法を用いて、現状の仕事の進め方の課題を知るとともに案件処理の優先度の付け方・正しい判断方法や案件処理方法を学びます。

- インバスケ試験 60分間のインバスケ試験
- インバスケ講義 ・優先順位設定 ・判断の考え方 ・日々の業務の棚卸し
- グループワーク インバスケ試験での自身の回答の優先順位設定や案件処理の根拠についてディスカッション。
- スコアリング 評価付

「クラス担当が6日間を通して あなた様の学びをサポートします」

課長塾では各期にクラス担当がつきます。事務連絡から、講義と講義の間のフォローまで、あなた様が快適かつスムーズに学べるようサポートします。



日経BP社「課長塾」コーディネーター/クラス担当 中川 紀篤

日経ビジネス

課長塾®

6日間で
7講座を
修学します

リーダースタイルを確立。個と組織のマネジメントを学ぶ



国際ビジネスブレイン
新 将命氏

ウィルPMインターナショナル
石田 淳氏

池田正夫事務所
池田 正夫氏

アクションラーニング
ソリューションズ
斉藤 秀樹氏

インバスケ研究所 鳥原 隆志氏

コミュニケーショントレーニング ネットワーク(CTN) 岸 英光氏

強い組織をつくるマネジメントを学ぶ後半4講座

第3日 部下指導

講師:石田 淳氏

行動科学による部下指導法

～“行動”に焦点を絞った新しい部下マネジメントを学ぶ～

部下のパフォーマンスに差が出るのは個人能力差と諦めていますか?本講座では「行動科学」という手法を通して「誰がやっても同じような成果が得られる仕組みづくり」、「成果が出るやり方を継続させる方法」を学びます。勤や経験に頼ることなく、確実に部下を成長させる組織作りを目指します。

- 行動科学式人材育成法とは?
 - ・部下を育てる現状と問題点
 - ・なぜ、上司(教身手)の質が問題とされないのか?
 - ・指導がうまくいかない最大の原因は、上司と部下の間の「情報格差」
- 実践継続のための育成設計
 - ・部下を成長させる継続方法
 - ・「知っている できる」と「実際にやる」の差
- 行動科学マネジメントによる指導とは?
 - ・あなたの部下の日々の行動は?
 - ・部下の育成レベル3段階
 - ・部下を確実に成長させる設計図

第4日 チーム力

講師:斉藤 秀樹氏

成果をあげるチームビルディング術

～互いに信頼できるチームの創り方を学ぶ～

強いチーム創りには4段階のプロセスが必要です。しかし昨今の企業は、このプロセスの初期段階から抜け出せないため、チームとしてまとまらず、思ったような成果を挙げることができていません。本講座では、チームパフォーマンスが発揮されない原因を明確化した上で、「そもそもチームとは何か」「高いチーム力を創るためのリーダーの役割行動とは何か」を学びます。互いに信頼し合い、高い成果をあげるチームを創るためにリーダーがすべきことを、頭と身体を使って腑に落とししていきます。

- チームビルディングがもたらす「絶対的効果」
- 「Do」、「Be」、「チームメンバーシップ」という新たなマネジメントスタンス
- チームファシリテーターの武器「内的心理学」
- 部下が自発的に働きたす3つのポイント
- ケーススタディ:「なぜ、部下が真剣に働くようになったのか」

第5日 問題解決

講師:中川 紀篤

“課長塾式”自己の問題解決技法

～職場・組織・リーダーとしての「本当の問題」を発見すれば問題は解決する～

様々な問題解決手法を試したものの、「表面的な対処療法ばかりで、問題がいつか解決しない」「問題が漠然としていて、どうしたらいいかわからない」と悩んでいませんか? 問題が解決しないのは、実は「本当の問題」がわかっていないからです。この講義では、課長塾開講以来、様々な課題や悩みを持つ管理職、約2,000名と対峙してきた課長塾コーディネーターであり、講師でもある中川紀篤が、独自の問題解決技法をお伝えします。自分自身の「本当の問題」にハッと気づいた受講者は、誰に言われることもなく、自ら自律的にどうしたらよいかを口にするようになり、具体的な行動案を決めていきます。現在の問題を引き起こしている「問題の本質」に気づき、自らを止めているブレーキを解き放つこの技術は、ご自身はもちろん、問題を抱えている部下の問題解決にも役立ちます。

第6日 能力開花

講師:岸 英光氏

人や組織の“思考と行動を止めている枠”を外す方法

～パラダイムシフトを起こすセンスとスキル～

自分自身、また上司や部下、周りのメンバーにも、「見えていない自分」があります。実は、その「見えていない自分」は、創造性、行動力、洞察力、リーダーとしての資質など様々な能力を既に持っていて、信じられないほどの潜在的な力があるものです。ところがなぜか、その「自分」に気づかない。気づこうとしない。それは、「パラダイム(価値観の枠組み)」を扱うことができていないからです。この「パラダイム」こそが、無意識に人や組織が本来出せる行動や能力を出ないように限界付けるものなのです。この講座では人間の「パラダイム(価値観の枠組み)」の存在を知り、その扱い方を学びます。それにより、自分自身はもちろん、上司や部下、周りのメンバーの「本来持っている資質」を発揮させられるようになることを目指します。

○第2日講義後、懇親会開催(有志)。第6日講義後、修了書授与式、修了パーティーを開催。
※プログラムは予定です。内容は一部変更する場合がございます。ご了承ください。

混ぜる教育 異業種交流

最大の利点とも言えることは、会社、業種、職種…異なる属性を持った方と異業種交流で学べる事です。ディスカッション、グループワークを通して、新たな観点に触れていただけます。

課長塾への派遣企業を一部ご紹介します。 ※順不同、参加された受講生の企業

修了生実績
2,269名
2018年1月末

ミリアルリゾートホテルズ
ヤマハ
佐賀県庁
富山トヨペット
江崎グリコ
三菱重工
TDKラムダ
エバラ食品
日清製粉
大塚食品
日本総研情報サービス
沢井製薬

NTT東日本
日立公共システム
NTTデータ
CSKサービスウェア
JSOL
NOK
オムロン
キッセイ薬品工業
クラブツーリズム
サントリーホールディングス
シスメックス
セイコーエプソン
ソニー
ソニーセミコンダクタ
デンソー
ナカノフード建設
パナソニック デバイスSUNX
ベクター・ジャパン

ポッシュ
よつ葉乳業
ラピスセミコンダクタ
伊藤忠テクノソリューションズ
九電ビジネスソリューションズ
三菱電機
昭和電機
西部ガス情報システム
中電CTI
鉄道情報システム
藤田テクノ
日本信号
井上特殊鋼
明輝
大成ラミック
ヤマト運輸
シティアスコム
ニシム電子工業

アツヴィ合同会社
富士通北陸システムズ
共立メンテナンス
ディーゼル
スミテックス・インターナショナル
エプソン販売
ジェイテクト
JTB
ミニストップ
TOCソフトウェア
京三システム
相浦機械
NTTビジネスアソシエ東日本
中部電力
本田技術研究所 ほか



現場で実践 自ら、組織に 行動変容をおこす

当たり前ですが、知っている事と出来る事は別問題です。理想論ではなく、明日職場で実践できることを豊富な事例を通してご紹介します。毎回、次の講義までに行動することをご自身で設計していただきます。

「課長塾」修了生からの声

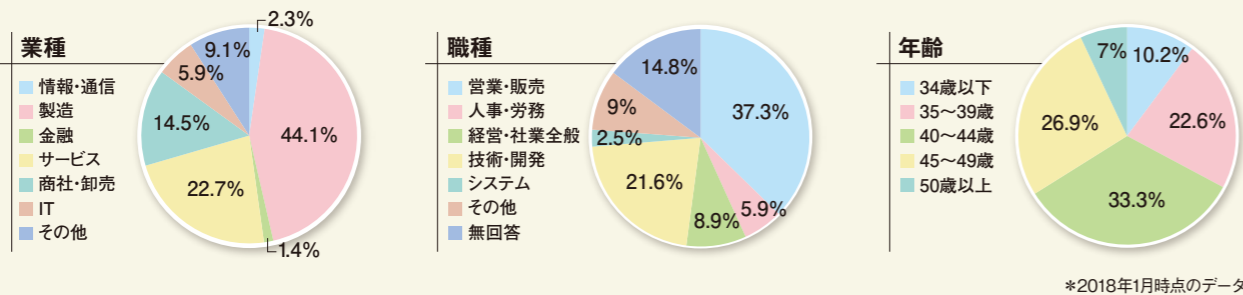
筋道の通ったカリキュラムで、
リーダー人材に
必要なことが学べる!

食品メーカー 部長 M様

ミドルマネジメント方法論を
体系だてて学べるのは
課長塾だけ!

小売業・人事部 M.Y様

「課長塾」受講生データ



※ 修了生実績2,269名には女性課長塾、エンジニア版課長塾、営業コース修了生も含まれます。

経営者視点で考えるクセがついた

● 社長、部長といった、現状より高い視点から物事を考えるクセがついた。経営者視点というのが大切だと改めて感じられた。

管理職の役割を認識することができた

● 部下のモチベーションの上げ方、リーダーとして心がける事がわかった。今まで自身で学んできていたつもりだったが改めて体系的に学ぶことで足りないものが見えてきた。
● 今まで受講したどの講習よりも良かった。管理職の役割を認識することができた。

部下にも受講を勧めたい

● 改めて目からうろこの部分が多く参加して大変良かった。ぜひ自社の部下にも勧めたいと思う。

組織力を上げるためにすべきことがわかった

● 今回の講座は暗闇にいる自分に進むべき方向を照らしてくれた。後は力をつけて進む努力をしたい。部下、上司とのかかわり、部下を行動させるために何をすべきかなど、組織力を上げる参考になった。
● チームの意識のあり方、成長の過程がわかりやすかった。モチベーションを高めるために必要なことがわかった。

すぐに自社で使えるネタが多く期待以上!

● 今まで社内でもいろんな研修を受けてきたが、今、この時期(立場)で一気に受けることで違う受け取り方ができた。すぐに自社に持ち帰れるネタが多くありがたかった。
● すぐに行動に移せるセミナーで期待以上だった。

「部下が動かない」と嘆く前に。 あなたの“リーダー・スタイル”を課長塾で確立する!

当カリキュラムでは、金太郎飴の課長を製造することが目的ではありません。自分自身の強みを認識し、さらに伸張させていくことです。さて、「あなたのスタイルは?」この問い掛けを、自分の言葉で表現できますか?

課長塾[®] 2018年開催スケジュール

2018年1月～7月開講

課長塾	大阪/66期	5月15日(火)開講	5月25日(金)・6月8日(金)・22日(金)・7月6日(金)・18日(水)
	東京/67期	5月22日(火)開講	6月13日(水)・27日(水)・7月11日(水)・25日(水)・8月8日(水)
	名古屋/68期	6月6日(水)開講	6月21日(木)・7月5日(木)・19日(木)・8月2日(木)・20日(月)
	広島/69期	6月15日(金)開講	6月29日(金)・7月13日(金)・27日(金)・8月6日(月)・29日(水)
	東京/70期	6月30日(土)開講	7月14日(土)・28日(土)・8月4日(土)・25日(土)・9月1日(土)
	東京/71期	7月17日(火)開講	8月3日(金)・10日(金)・31日(金)・9月21日(金)・10月5日(金)
エンジニア版 課長塾	東京/15期	6月12日(火)開講	6月26日(火)・7月10日(火)・24日(火)・8月9日(木)・23日(木)
女性版 課長塾	東京/15期	6月5日(火)開講	6月18日(月)・7月3日(火)・20日(金)・31日(火)・8月21日(火)

開催概要

[受講料] 1名様339,500円(税込) 全6日 ※税込、全6日昼食付(ただしエンジニア版は第3日を除く)
 [定員] 36名 [主催] 日経ビジネス 課長塾[®]
 [開催時間] 初日 9:30～18:30 / 2～5日目 10:00～18:00 *2日目講義後、懇親会開催(有志) / 6日目 10:00～20:30(修了式・修了パーティー含む)
 女性版 初日 9:30～17:30 / 2～5日目 10:00～17:30 *2日目講義後、懇親会開催(有志) / 6日目 10:00～20:00(修了式・修了パーティー含む)
 エンジニア版 初日～5日目 10:00～18:00 *2日目講義後、懇親会開催(有志) / 6日目 10:00～20:30(修了式・修了パーティー含む)
 *「THE 営業力」の開催概要はP.9、P.10をご覧ください。

会場(予定)

東京

御茶ノ水トライエッジカンパレンス
千代田区神田駿河台4-2-5

名古屋

ウイングあいち
名古屋市中村区名駅4-4-38

大阪

松下IMPビル会議室
大阪市中央区城見1-3-7

広島

RCC文化センター
広島市中区橋本町5-11

福岡

1,2日目 : 天神クリスタルビル 福岡市中央区天神4丁目6-7
3日目で降: 福岡ガーデンパレス 福岡市中央区天神4丁目8-15

2018年9月～12月開講

課長塾	東京/72期	9月6日(木)開講	9月20日(木)・10月4日(木)・18日(木)・11月1日(木)・22日(木)
	東京/73期	10月3日(水)開講	10月17日(水)・31日(水)・11月14日(水)・28日(水)・12月12日(水)
	東京/74期	10月6日(土)開講	10月20日(土)・11月10日(土)・24日(土)・12月8日(土)・22日(土)
	大阪/75期	10月11日(木)開講	10月25日(木)・11月8日(木)・20日(火)・12月6日(木)・20日(木)
	福岡/76期	10月19日(金)開講	11月2日(金)・16日(金)・29日(木)・12月14日(金)・2019年1月8日(火)
	東京/77期	11月7日(水)開講	11月21日(水)・12月5日(水)・19日(水)・2019年1月9日(水)・23日(水)
	東京/78期	12月7日(金)開講	12月21日(金)・2019年1月11日(金)・25日(金)・2月8日(金)・20日(水)
	エンジニア版 課長塾	東京/16期	9月14日(金)開講
女性版 課長塾	東京/16期	11月6日(火)開講	11月20日(火)・12月4日(火)・18日(火)・2019年1月8日(火)・22日(火)

あなたもあてはまる!?

課長の抱える課題トップ5

※課長塾受講生への事前アンケートより

チームづくり、メンバーのベクトルの合わせ方

- ・チームをどうやってうまくまとめればよいのか、メンバーの自律的行動力のつけ方。
- ・グループメンバーの業務負担量に差がある。メンバーの意識、士気の向上心が足りない。
- ・チームのコントロール、売上アップの体制づくり、部下のケアなど。苦手意識をもって、自分の営業を優先してしまっている。
- ・個々人の能力を活かしきれていない。組織としての力を出せていない。
- ・みんながやる気を持って働ける環境をつくりたいが、空回りしている。

部下育成、部下との接し方

- ・「部下に教える技術」が不足しているため、自分で部下の担当作業まで実施してしまっている。
- ・部下が年上なため、まったくマネジャーとして機能していない。
- ・強く意見が言えない。
- ・部下を叱れない。部下を100%信頼して仕事を任せることが不安。どうしたら部下から信頼されるか?
- ・現状では完全なスペシャリストでマネジャーとしての資質を欠く部下をどうやって成長させるか?

自分のマネジメント手法やリーダーシップに自信がない

- ・自分自身のマネジメント能力が力不足ではないかと感じる。
- ・課長になって6年ほど経ち、自らのマネジメントを振り返った時、このままで良いのか疑問。
- ・マネジャーとしての経験値が浅い。
- ・多様な個性を持つ課員を引っ張っていくパワーの不足。
- ・管理部門が増えたため、管理しきれない状況が発生している。仕事を任せたり、優先度を判断して対応しているが、満足できる管理になっていない。
- ・数字づくりに時間を費やし、部下との接点が少なく、マネジメントが行えていない。

新規事業開拓、売り上げ確保、残業削減、業務分担など

- ・売り上げ増、新規獲得と課員の残業削減。双方を達成させねばならない。
- ・メンバー丸となって開発に取り組んでいるが、売上に結びついていない。
- ・労働時間の平準化ができていない。ビジネスモデルの変革を誘導できていない。
- ・適正な業務分担が難しい。部下育成まで手が回っていない。
- ・社員の資格等級、在籍年数に応じた適切な目標設定とフォロー

判断力/タイムマネジメント、業務遂行

- ・不慣れな環境でもぶれない判断力、問題解決力。
- ・経験不足からくる判断の遅さ。交渉力不足。

エンジニア版 課長塾®

先着
36名
限定

6月12日(火)開講 第15期生
9月14日(金)開講 第16期生 **募集中!**

*詳細日程、開催概要はP5-6をご覧ください。

本講座では、エンジニア出身マネジャーが身に付けるべきマネジメントの原理原則に加え、技術者のチームマネジメントに特有なスキルを体系的に学びます。過去の受講生からはこのような感想を頂いています。(※第12期受講生の声より)

受講者の声

「リーダーになって良かった!」
と思わせてくれた

「リーダーなんてやりたくなかった」と思っていたが、課長塾のおかげで「リーダーになれて良かった!」と意識が変わりました。

課長塾ならではの
繋がりができる!

講義の合間に同期の方と話していて、工場見学をさせて頂くことになりました! 課長塾ならではのひととの繋がりがだと感じています。

社内だけでは体験できない、
気づけないことを学べる!

違う環境で経験を積んだ他社の課長クラスの受講生とのディスカッション、アドバイスは、私には思いもつかなかった視点を与えてくれました。



伝説のプロジェクリーダー
カリスマ・エンジニア 元日産自動車
水野 和敏氏の講義でスタート!

自身のリーダー能力を高める 前半3講座

第1日 **基調講演**
エンジニアとは何か
～発想からトップブランドの構築まで～
現 華創日本/元 日産自動車 水野 和敏氏

第2日 **判断力**
優先順位設定と判断力を鍛える
～“インバスケ”でわかる自身の処理能力の課題～
インバスケ研究所 丸山 広大氏

第3日 **思考力**
視野を広げる「デザイン思考」
～既成概念を打ち破り新たなビジネスを創造する～
インクルーシブデザイン・ソリューションズ 井坂 智博氏

強い組織をつくるマネジメントを学ぶ 後半3講座

第4日 **チーム力**
成果をあげるチームビルディング術
～互いに信頼できるチームの創り方を学ぶ～
アクションラーニングソリューションズ 齊藤 秀樹氏

第5日 **問題解決**
“課長塾式” 自己の問題解決技法
～職場・組織・リーダーとしての「本当の問題」を発見すれば問題は解決する～
日経BP社「課長塾」コーディネーター 中川 紀篤

第6日 **上司力**
部下を本気にする力
～“エンパワーリング”により最強の上司力をつける～
エンパワーリング 上村 光典氏

*プログラムは予定です。内容は一部変更する場合がございます。ご了承ください。

女性マネジャーのための

課長塾®

先着
36名
限定

6月5日(火)開講 第15期生
11月6日(火)開講 第16期生 **募集中!**

*詳細日程、開催概要はP5-6をご覧ください。

日本企業では女性マネジャーはまだ少数派。「女性リーダーをどう育成すればよいか分からない」「社内に女性マネジャーがいないため、相談できる人間がいないのがつらい」という声に応えるため女性版課長塾を開講しています。修了生の方からはこのような声を頂いています。

・「社内にはロールモデルとなる先輩がいないため、上司に頼んで受講しました。結果、キャリアビジョンがクリアになり、業務の中でやるべきことが明確になりました」

・「職種や業種が異なる受講生とのディスカッションを通して、考え方の幅が広がりました。一生のメンターと仲間ができたことも収穫です!」



一線で活躍する女性リーダーから学べるのも女性課長塾ならではの



まだ少数派である女性マネジャーたちと出会うことも魅力

プログラム

- 第1日: **リーダー論**
基調講演: 女性がリーダーとなるための原理原則
講師: 龍 幸子 (日経BP社)
- 第1日: **課題の抽出**
ビジネスゲームでわかるリーダーとしての「現状と課題」
講師: 池田 正夫氏 (池田 正夫事務所)
- 第2日: **判断力**
優先順位設定と判断力を鍛える
～“インバスケ”でわかる自身の処理能力の課題～
講師: 島原 隆志氏 (インバスケ研究所)
- 第3日: **問題解決**
上司としての思考停止からの脱却
講師: 河合 薫氏 (人材育成コンサルタント)
- 第4日: **チームビルディング**
イキイキと成果をあげる! チームビルディング術
～結果を出し続けるための関係性とメンタルのつくり方～
講師: 生田 洋介氏 (IWNC)
- 第5日: **リーダーシップ**
“自分らしい”リーダーシップ
講師: 竹之内 幸子氏 (Woomax)
- 第6日: **能力開花**
パラダイムシフトで自分の殻を破る
～“こんなもんじゃない自分”の現し方～
講師: 岸 英光氏 (コミュニケーション トレーニング ネットワーク)

*プログラムは予定です。内容は一部変更する場合がございます。ご了承ください。

課長塾[®] “THE 営業力”

第4期 5月23日(水)開講

第5期 10月10日(水)開講

基礎編

(全3日間・4講座)

営業マネジャー・
営業社員対象

営業マンとして数字を上げる 具体的な方法を学ぶ

法人営業において「商談からの案件化率や受注率」、「提案単価」「リピート率」といった数字を具体的に上げる方法を学びます。講義内容としては「思考力」「質問力」「提案力」を中心に、現在の営業職が弱いと問題視されている「提案営業力」の向上を図ります。修了時には、「お客様の興味・関心をどうやって惹きつけるか」「値下げや価格競争を防ぐためにどうするか」「どうやって競合とのコンペに勝つか」といったテーマについて、「なんとなく」や「思いつき」ではなく、「論理的」「課題解決的」に顧客から選ばれるロジックを構築することができるようになります。

「基礎編」はこんな課題を解決します

- 顧客からの要望に難しさを感じ、真意を汲み取れない
- 顧客からのコストダウン要請に苦慮している
- 訪問しても興味を持って頂けず、見積もり提案にさえいけない
- 競合とのコンペにおける勝率や受注単価を上げたい
- 現状の営業スタイルや営業戦略、戦術に対して、課題意識を持っている

応用編

(全4日間・5講座)

営業マネジャー
対象

再現性高く成果を上げる 営業組織のマネジメントを学ぶ

「成果をあげ、再現性の高い営業組織を創るにはどうするか」を柱に置き、営業プロセスのPDCAや、部下育成、リーダーシップ能力の開発といった、ヒューマン・リソース・マネジメント、チーム・マネジメントを学ぶ一方で、ビジネス面でのマーケティング強化や戦略策定にも照準を当て修学いただきます。

カリキュラムは職場での営業活動と連動するよう設計し、ケーススタディや演習を豊富に盛り込み、各回の締めくくりには、実践できるアクションプランの策定も行います。営業マネジャーの為に開発された、「成果をあげるための方法論」を後半4日間で学んでいただきます。

「応用編」はこんな課題を解決します

- 部下や後輩を率い、結果を出すマネジメントと教育・指導の役割を求められている
- 経営からの目標に、現有戦力で成果を出す事に難しさを感じている
- 戦略的・体系的なマネジメントをしたいが、忙殺されて時間が足りない
- 営業組織のマネジメントの方法論を学び、実践したい

プログラム | 成果が出せる営業組織のつくり方(応用・マネジメント編:全4日)

4日目 プロセスマネジメント	業績目標を確実に達成するためのプロセスマネジメントとPDCA TORIX 代表取締役 高橋 浩一 氏
5日目 リーダーシップ	リーダーシップと部下育成力 TORIX 代表取締役 高橋 浩一 氏
6日目 心をつかむ	営業マネジャーに不可欠な「人心掌握術」 ブルデンシャル生命保険 特別顧問 三森 裕 氏
部下育成	部下の力を引き出すコミュニケーション力 TORIX 代表取締役 高橋 浩一 氏
7日目 マーケティング	1日で学ぶMBAマーケティング ~600ページの大著を1日で学ぶ超訳講座~ CRMダイレクト 代表取締役 横田 伊佐男 氏

プログラム | 受注を獲得する技術(基礎編:全3日)

1日目 論理思考	「空・雨・傘」でまとめる論理思考術トレーニング ~紙1枚にまとめる世界一カンタン、パワフルな思考術~ CRMダイレクト 代表取締役 横田 伊佐男 氏
2日目 質問力	受注確度が高まる「質問力」 TORIX 代表取締役 高橋 浩一 氏
ロジック構築	経験の少ない若手でも結果が出せる! ストーリーに落としこむ提案ロジック構築力 TORIX 代表取締役 高橋 浩一 氏
3日目 提案力	結果を出す!ソリューション営業を円滑に行う提案行動力 *営業としての振る舞いについて、講師が全員に個別にアドバイスします。 TORIX 代表取締役 高橋 浩一 氏

開催概要

- 講座名 課長塾 “THE 営業力”
- 日程 【第4期】<基礎編:1日目~3日目> 1日目:5/23(水)、2日目:6/13(水)、3日目:6/27(水)
<応用編:4日目~7日目> 4日目:7/11(水)、5日目:7/25(水)、6日目:8/8(水)、7日目:8/29(水)
【第5期】<基礎編:1日目~3日目> 1日目:10/10(水)、2日目:10/24(水)、3日目:11/7(水)
<応用編:4日目~7日目> 4日目:11/21(水)、5日目:12/5(水)、6日目:12/12(水)、7日目:12/20(木)
- 時間 1日目~6日目 10:00~18:00、7日目 10:00~20:30 ※修了式、修了パーティ含む
*プログラムは予定です。内容は一部変更する場合がございます。ご了承ください。

- 会場 御茶ノ水トライエッジカンファレンス(予定)
千代田区神田駿河台4-2-5 御茶ノ水NKビル11階
- 受講料 1名様 359,900円(※税込、全7回昼食付)
基礎編のみ:1名様 119,900円(※税込、全3回昼食付)
応用編のみ:1名様 249,900円(※税込、全4回昼食付)

- 定員 40名(最少催行人数 15名)
*参加申込人数が最少催行人員に達しない場合は、開催を中止させていただくことがあります。
*全日とも同じ受講者をご受講ください。
- 主催 日経ビジネス 課長塾[®]

※本講座は全7回ご受講いただくことを基本としていますが、「基礎編(前半3日)」、「応用編(後半4日)」のみのご受講もお受けしています。

講師のプロフィール



TORIX
代表取締役

高橋 浩一 氏

2001年東京大学経済学部卒。ジェミニ・コンサルティング(ブーズ・アンド・カンパニー株式会社)入社。2003年に取締役としてアルー株式会社を立ち上げ、組織のマネジメントに従事。2008年より教育研修事業部長、2009年に副社長就任。その後、2011年にTORIX株式会社を設立し代表取締役に就任(現職)。7年以上、自身の提案するコンペ案件では無敗という状況が続いており、成果が挙げると評判の営業研修ではほぼ100%のリピート率を実現。著書「人を巻き込む仕事のやり方」(2009年、ファーストプレス)、「ハカ売れ営業トーク1000」(2011年、中経出版)。TV取材「新ニッポン探検隊」「ワールドビジネスサテライト」、新聞・雑誌取材 日本経済新聞、日経BP誌など多数。



ブルデンシャル生命保険株式会社
特別顧問

三森 裕 氏

獨協大学卒業後、ヤナセ営業職を経てブルデンシャル生命保険株式会社入社。渋谷支社長、取締役第一営業本部長、取締役兼執行役員専務 営業統括本部長を経て、2004年 51歳で代表取締役社長兼最高執行責任者。2010年に代表取締役副会長、2013年より現職。同社の歴代社長がアクチュアリーや管理部門から輩出されてきた中で、営業部門より就任した異色の経歴をもつ。



CRMダイレクト株式会社
代表取締役

横田 伊佐男 氏

横浜国立大学大学院博士課程前期経営学(MBA)修了。シティグループ、ベネッセグループにて、マーケティング部門・コンサルティング部門の責任者を歴任。約6000商品のプロモーション経験、大手企業100社超のコンサルティング経験を体系化し、2008年に独立。著書に、「一流の人はなぜ、A3ノートを使うのか?」(学研パブリッシング)、「ケースブック 価値共創とマーケティング論」(分担執筆、同文館出版)、「最強のコピーライティングバイブル」(ダイヤモンド社)がある。横浜国立大学非常勤講師。横浜国立大学成長戦略研究センター研究員。

「教える技術」速習講座

— “行動科学” でデキる部下が育つ —

春	1日目	5月24日(木)
	2日目	6月7日(木)
秋	1日目	9月13日(木)
	2日目	10月2日(火)

本講座の特長

- 1. 石田淳氏から2日間直接学べる**
ベストセラー『教える技術』著者、石田氏が2日間丁寧に指導します。
- 2. 講義1日目→職場実践→講義2日目だからしっかり身につく**
1日目と2日目の間には、職場実践期間を設けているので、学びを確実に自分のものにできます。
- 3. 30名限定のワークショップ型**
受講者参加型の演習形式。疑問点はすぐに講師に質問できる人数なので、理解が深まります。



行動に焦点をあてた「行動科学マネジメント」をベースにしたメソッドなので、「誰が教えても」「誰に教えても」「どんな仕事でも」一定レベルまで同じように教えられるようになります。部下育成に悩むマネジャーはもちろん、新人教育、移動による引き継ぎなど、「教える」ことが必要なすべての方におすすめです。
※本講座は2日間講座となります。

【講師】ウィルPMインターナショナル 石田 淳氏

●プログラム

- | | | | |
|---------|-----------------------------|---------|------------------------------|
| 1
日目 | ・「再現性のある教え方」があなたの指導法を劇的に変える | 2
日目 | ・人をすぐに動かす指示や指導のやり方 |
| | ・働く動機や目標の持たせ方 | | ・優秀なリーダーが共通で持っているもの |
| | ・人種や言葉の異なるアメリカで成功したマネジメント手法 | | ・結果だけではなくプロセスを管理するとはどういうことか? |
| | ・行動に着目するマネジメント法 | | ・「できない」社員を「できる」社員に育てるサポート方法 |
| | ・教える内容を「分解」すると部下は動きだす | | ・望ましい行動を社内に増やす方法 |
| | | | ・褒める技術／叱る技術 |
| | | | ・効果のある育成設計書とは? |

受講者の声

部下育成法を体系立てて学べた

「部下育成とはこうするんだ」ということを初めて体系立てて学べました。実際の“行動”として、実践します。

成果が挙がらないメンバーへの接し方が分かった

成果が出せない部下に対して「なぜできない?」と悩んでいました。講義を受けて、具体的な分析法や解決法が聞けてよかったです。

具体的ですぐに活用できる内容!

具体的、実践的ですからすぐ活用できる内容ばかりでした。まずは自分が普段使っている抽象的な言葉を見直し、それを踏まえて部下指導、育成を再考します。

管理職向け

おすすめスキルアップ講座

- 「教える技術」速習講座 **2日間** 部下育成……P.12
- 判断力トレーニング **3日間** 判断力……P.13-14
- 思考の枠のはずし方講座 **半日** 発想力……P.13
- リーダーのための学習するチームの作り方 **1日** チーム力……P.14

開催概要

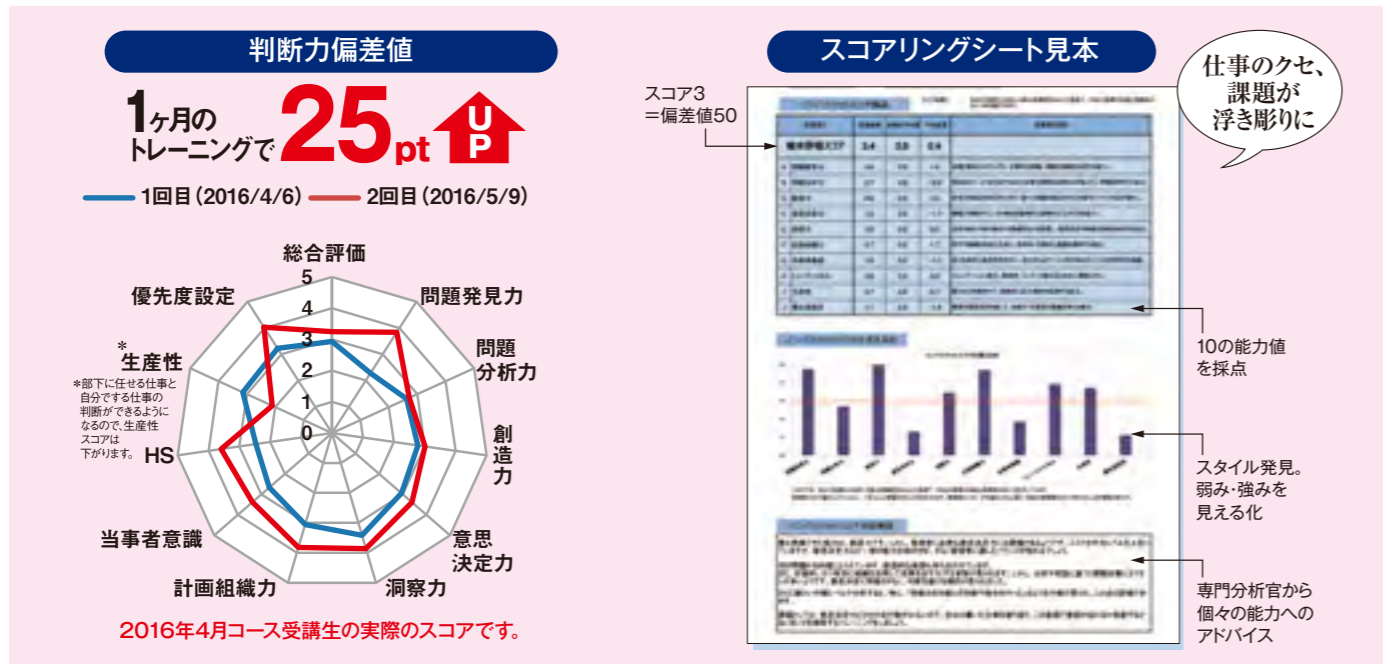
講座名 | 「教える技術」速習講座
 日 時 | 春:5月24日(木)、6月7日(木) 秋:9月13日(木)、10月2日(火) 13:00~17:30(開場12:30)
 会 場 | 御茶ノ水トライエッジカンファレンス 千代田区神田駿河台4-2-5 御茶ノ水NKビル11階
 受講料 | 90,000円(税込) ※本セミナー受講者には、「課長塾 続ける課 石田淳の行動科学マネジメント実践ワークブック」(日経BP社)を進呈します。
 定 員 | 30名(最少開催人員:15名 ※参加申込人数が最少開催人員に達しない場合は、開催を中止させていただくことがあります。) 主 催 | 日経ビジネス 課長塾®

決断できるマネジャーになる! / インバスケッ 判断力トレーニング

上級コース

本講座の特長

- 1. 仕事のクセや課題が浮き彫りになる**
判断力を測るインバスケッ試験とスコアリングで、自身のクセや課題が明確になります。
- 2. トレーニング成果が数字で見える!**
インバスケッ試験を2回行うので成長が数字で見えます。過去の受講生は判断力偏差値が25ポイントも向上しています。
- 3. 試験→講義→職場実践を繰り返し、判断力を徹底的に鍛える**
講義は月1日×3回。講義と職場実践の繰り返しで、判断力を徹底的に鍛えます。
- 4. ブレない判断軸ができ、案件処理能力・問題解決力が劇的に向上する**
判断に必要な力を多角的に鍛えるので、問題や課題の本質を見抜く力がつき、職務遂行能力がグンとアップします。



- 第9期 5月21日(月)開講 6月20日(水)・7月10日(火)
- 第10期 7月26日(木)開講 8月22日(水)・9月12日(水)
- 第11期 12月11日(火)開講 2019年1月10日(木)・2月1日(金)



管理職限定の判断力トレーニング上級コースです。インバスケッ試験で自己課題を明確化し、その結果を元にアクションプランを策定。「講義」と「職場実践」を1.5ヶ月間繰り返してトレーニングすることで、リーダーとして職務遂行するために必要な判断力を一段上へと引き上げます。

1.5ヶ月後には、今まで見えなかった本質的な課題が見えるようになり、リーダーとして職場で起こる問題の解決力も向上します。

ご自身のレベルアップに、ぜひ本トレーニングをご活用ください。

【講師】インバスケッ・コンサルタント 山口 和久氏

プログラム

- 1日目**
 - インバスケッ試験I →2日目にスコアリング返却
 - 仕事を効果的に進めるための「優先順位設定力」
 - 業務処理のクセ・課題発見
 - 問題発見力と解決力
 - 「現在の業務」の遂行スタイルの見直し
- 2日目**
 - 試験Iのスコアリング・フィードバック
 - インバスケッ試験II
 - 「現在の業務」の遂行スタイルの見直し
- 3日目**
 - 試験IIのスコアリング・フィードバック
 - 課題に対するアクションプラン

※講座のタイトル・内容等は変更となる場合があります。

受講者の声

回を重ねるごとに成果が見える

毎回ポイントを絞ってわかりやすく説明していただき、回を重ねるごとに成果が見えたのが良かった。自分の性格、特長がそのまま結果に出ていたのでとても勉強になった。

自分の弱みが客観的に把握でき、意識が高まった

自分の得意や不足している部分をデジタルに理解、把握できた。今後の行動指針が明確になり、次のステップへチャレンジする意欲が上がった。

意識の高い受講者たちから刺激を受けられる

他の受講者の、管理職としてのスキルや意識の高さが非常に刺激になった。演習中心なので、受講者同士で情報交換や意見交換できたのも良かった。

開催概要

講座名|インバスケッ判断力トレーニング 上級コース
日時|●第9期 [1日目]5月21日(月)、[2日目]6月20日(水)、[3日目]7月10日(火) ●第10期 [1日目]7月26日(木)、[2日目]8月22日(水)、[3日目]9月12日(水) ●第11期 [1日目]12月11日(火)、[2日目]2019年1月10日(木)、[3日目]2月1日(金)
[1日目][2日目]10:00~17:00(開場9:30) ※昼食付 [3日目]13:00~17:00(開場12:30)
会場|御茶ノ水トライエッジカンファレンス 千代田区神田駿河台4-2-5 御茶ノ水NKビル11階 受講料|150,000円(税込)
定員|40名(最少開催人員:12名 ※参加申込人数が最少開催人員に達しない場合は、開催を中止させていただくことがあります。) 主催|日経ビジネス 課長塾®

お申し込み・お問い合わせはウェブサイトから… nbpm.jp/kacho 日経BPマーケティング 教育研修営業部 03-6811-8099

思考の枠のはずし方講座

3/19(月)、11/27(火)
東京開催

講師:細谷 功氏

開催概要
[日 時] 3月19日(月)、11月27日(火) 14:00~17:00(開場13:30)
[会 場] 御茶ノ水トライエッジカンファレンス 千代田区神田駿河台4-2-5 御茶ノ水NKビル11階
[定 員] 40名(最少開催人員:12名 ※参加申込人数が最少開催人員に達しない場合は、開催を中止させていただくことがあります。)
[受講料] ・1名様価格 33,000円(税込)・2名様価格 60,000円(税込) ※本セミナー受講者には、日経ビジネス最新刊ムックを1冊進呈します。
[主 催] 日経ビジネス 課長塾®

リーダーのための 学習するチームの作り方

7/11(水)、11/21(水)
東京開催

講師:生田 洋介氏

開催概要
[日 時] 7月11日(水)、11月21日(水) 10:00~17:30(開場9:30)
[会 場] 7月11日(水):御茶ノ水ソラシティカンファレンスセンター 千代田区神田駿河台4-6
11月21日(水):御茶ノ水トライエッジカンファレンス 千代田区神田駿河台4-2-5 御茶ノ水NKビル11階
[定 員] 40名(最少開催人員:12名 ※参加申込人数が最少開催人員に達しない場合は、開催を中止させていただくことがあります。)
[受講料] ・1名様価格 33,000円(税込)・2名様価格 60,000円(税込) ※本セミナー受講者には、日経ビジネス最新刊ムックを1冊進呈します。
[主 催] 日経ビジネス 課長塾®