

# ～生産性を向上させ、チームで業績を上げる！～

## 『プレイングマネジャーとしての 課長の役割と仕事術』

実務もマネジメントも優秀な名将になれ！

### セミナーのねらい

マネジメント現場は、「働き方改革が進み、より効率性が求められる職場運営」「ますます希薄化する職場内コミュニケーション環境」「新世代であるゆとり・悟り世代の部下への対応」など、多くの切実なマネジメント課題に直面しています。このような時代でも、当然のごとく業績を上げていくことが求められます。それには、現場の士気を高め、部下を育て、業績を向上させる、「課長」を主としたミドルマネジメント人材の存在が不可欠です。本セミナーでは、「課長クラス」を対象に、「マネジメントのプロ」となるための5つの役割と、部下のモチベーションを引き上げ、育てるための方法を具体的に学んでいただきます。理論と現場での実態を組み合わせた大軽メソッドは、「とても楽しくて分かり易い、あっという間に時間が過ぎる」と毎回、非常に好評を得ています。皆様の積極的なご参加をお待ちしております。

### セミナー内容

- 1 経営の好循環サイクルの確立こそが経営の目的
- 2 時代の変化＆コロナ禍で厳しさが増すミドルマネジャーの実態
  - (1)深刻な社会問題？ミドルアップアップ症候群とは？
  - (2)皆様の現状は？
- 3 業績を上げている課長の5つの役割と時間管理力
  - (1)ブレストの練習と第一次ディスカッション
  - (2)講師解説
    - ①方針の理解・策定・伝達
    - ②プレイヤーとして自らの業務活動と模範行動
    - ③チームの計数管理、労務管理の徹底
    - ④部下のモチベーション管理とチームの活性化
    - ⑤フォロワーとして、上司を支援しながらも時に意見具申や問題提起
  - (3)課長クラスに期待される時間配分とは？(第二次ディスカッション)
  - (4)課長クラスに期待される64のチェックポイント
- 4 プレイヤーのプロとマネジメントのプロは異なる！  
目指すは名将！あの課長の部下は皆育つ！
  - (1)有能な実務家は多数存在！皆様もその一人！
  - (2)それに加え、マネジメントとしても優秀か？
- 5 部下育成の本質(概論)～自己体験談からの考察～
  - (1)本セッションにおける4つの投げかけ
  - (2)自己体験論の意義
  - (3)モチベーション理論からの考察
  - (4)OJTとメンタリングの区分とは？
- 6 部下による組織・上司への安心感を高める「メンタリング」の効力とツボ
  - (1)メンタリングとは？
  - (2)メンタリングコミュニケーションの事例紹介
  - (3)コロナ禍～リモートワーク時代に通じるコミュニケーション
- 7 仕事のノウハウを効率よく伝授する「OJT指導力」のツボ
  - (1)OJTの基本5つのステップ
  - (2)OJTフォーマットの有効活用
  - (3)OJTの実践ポイント
    - ①コーチングアプローチ
    - ②ティーチングアプローチ

- 8 傾聴の心得
  - (1)「話す」より重要なスキルである「傾聴」とは？
  - (2)傾聴の実践ポイント
    - ◆エピローグ～有能は管理職になるための8つの心得～
- 9 総まとめ：管理職としても伸びる人・伸びない人の相違点

### 実施概要

※プログラムの詳細は変更となる場合がございます。  
ご了承ください。

日 時 2022年7月1日(金)、10月13日(木)

9:30～16:30(受付9:00～)

※内容は同一です。ご都合の良い日程をお選びください。

会 場 博多座・西銀ビル13階 セミナー室

福岡市博多区下川端町2-1

※駐車場は準備しておりません。ご了承ください。

定 員 24名

※定員になり次第締め切らせていただきます。  
お申し込みが最低開催人数に満たない場合は、  
延期もしくは中止させていただく場合がございます。  
ご了承ください。

受講料

	NCBリサーチ&コンサルティング会員	一般の方
1名様	22,000円(税込)	30,800円(税込)
2名様以上 (1名様につき)	18,700円(税込)	27,500円(税込)

### PROFILE 講師プロフィール



ビジネスディベロップサポート  
代表

おおかる としちか  
大軽 俊史 氏

同志社大学商学部卒。マーケティング企画会社での営業・企画を経て、日本総合研究所にて経営コンサルティング活動に従事する。平成20年独立。事業戦略からマーケティング戦略・人事・組織戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する少ないコンサルタント。経営の最大課題は、人材のモチベーションマネジメントであると考え、「人を惹きつける情熱を持った人材を養成すること」を指導モットーとしている。笑顔・情熱・理論で社員のやる気に火をつけるパッションクリエーターとして、クライアントより絶大な信頼を得ている。近年では年間200日以上のセミナー・研修を担当し、実例と理論を組み合わせた大軽メソッドは「楽しく・分かり易い」と大変好評を得ている。

お申し込み 弊社 HP <https://www.johoza.co.jp/seminar> よりお願いいたします。

NCBリサーチセミナー 検索

お問合せ先 株式会社 NCBリサーチ&コンサルティング セミナー事業部

ホームページの  
QRコードは

〒812-0027 福岡市博多区下川端町2-1 博多座・西銀ビル13階 TEL(092)282-2662

こちら

