

実務家として優秀から **管理職**としても**優秀**へ！

プレイングマネージャー研修

セミナーのねらい 1

有能なプレイヤーがマネージャーになってから苦勞する理由を理解

弱点を早期に把握

セミナーのねらい 2

管理職の役割を体系的に理解し、業務ごとの適切な時間配分を把握

スムーズなマネジメントへの移行

セミナーのねらい 3

部下育成の意義と、具体的なコミュニケーションの取り方を理解

チーム全体の成長

学習のポイント

- ✓ 実務のプロと、マネジメントのプロは別物！
- ✓ 「自分がやった方が早い！」になっていないか？
マネジメントとは、人を介して事をなすこと
- ✓ 管理職の究極のミッションは、職場メンバーにとって、働きやすい環境を構築すること

講師



大軽 俊史 氏

ビジネスデベロップサポート
代表

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。事業戦略から営業、マーケティング、組織、人事戦略という、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数少ないコンサルタント。受講者を飽きさせない身近な具体例を用いた実践的な指導には「とにかくわかりやすい」と定評がある。

2025年10月24日(金)

9:30~16:30

会場 稲毛セミナールーム (案内図裏面)

受講料 会員：24,200円 消費税込 (資料代含)

一般：35,200円 消費税込 (資料代含)

※1社2名以上ご参加の場合、合計金額の10%を割引きます

定員 30名

※申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただきます

主な内容

1. 管理職を取り巻く環境は極めて厳しい
 - (1) 管理職として誇りを抱いていますか？
 - (2) 「ミドルアップ症候群」という病とは？
2. 「実務家として優秀と管理職として優秀」は別物！
 - (1) 名プレイヤーは名指導者(監督)にあらず！
 - (2) 目指すは「マネジメントのプロ」
3. 業績を上げている管理職5つの役割と現状分析
 - (1) 管理職クラスのミッションとは？
 - (2) 講師解説
 - ① 理念・トップ・部門長針の理解と課の方針立案・浸透
 - ② プレイヤー業務
 - ③ 管理業務(業績管理・労務管理・コンプライアンス管理/リスク管理など)
 - ④ 部下育成とチーム活性化
 - ⑤ フォロワーシップ(上司を支え、意見具申も行う)
4. 忙しい管理職でも時間を生み出す「時間管理能力」
 - (1) 重要度の高い管理職の仕事とは？
 - (2) あなたの業務を振り返ってみよう！
5. 部下がやる気になる「モチベーション管理」
 - (1) 管理職に必要な5つの投げかけ
 - (2) 自己体験理論の重要性
 - (3) 「メンタリング機能」と「OJT機能」のバランス
 - (4) モチベーション理論の考察 ~あなたのやりがいの源は？~
6. 部下に心の安心感を与えるメンタリングコミュニケーション
 - (1) メンタリング機能とは？
 - (2) メンタリングの具体的なコミュニケーション事例
 - (3) 不安を抱えるコロナ禍であるからこそ重要
7. 自発的な部下を育てる「実践的指導力」
 - (1) OJTの基本5つのステップとフォーマット活用
 - (2) OJTの実践とは、山本五十六の教え「やって見せ、言って聞かせて、させてみて、褒めてやらねば人は動かじ」
 - (3) 傾聴の重要性



