

東京・名古屋開催 管理職・リーダー必須セミナー

定額制クラブ
対象

【午前】上司との信頼関係構築の進め方(ボスマネジメント)

【午後】すべての部員を巻き込む目標管理の実践的進め方

日 程	東京	2012年 6月20日(水)	午前・午後 選択受講可 ※ご都合の良い 日程をお選び 下さい 受付は30分前より開始いたします
	名古屋	2012年 7月25日(水)	
会 場	東京	弊社ホール（三井住友銀行呉服橋ビル） 東京都中央区八重洲1-3-4 TEL.0120-398-821	
	名古屋	愛知産業労働センター（ウインクあいち） 愛知県名古屋市中村区名駅4丁目4-38	



講 師

アトラクティブバリュー株式会社
代表

鈴木 健一 氏

PROGRAM

【午前】 上司との信頼関係構築の進め方

- 到達目標**
- ▶ 上司との人間関係を深めることができる
 - ▶ 自分の考えをはっきり示し、能力を気兼ねなく発揮する環境を作れるようになる

はじめに 部下が上司をマネジメントする？

- 1) 真の信頼関係は、業績を伸ばすエンジンだ
- 2) 上司を非難する前にやるべきことは
- 3) こび、へつらいでは業績は伸びない
- 4) 真剣な信頼関係とは

1. 完璧な上司はいない

演習 上司と部下の関係が悪いと

2. ボスマネジメントの目的

- 1) 反依存と過剰依存
- 2) 上司の存在理由と役割
- 3) 上司が部下に求める行動(チェック表 付)

3. 職場の状況をチェックする

- 1) 目標、現状、課題、チャンス
- 2) 4つの職場の状況

4. 上司との関係を築く5つの対話

- 1) 現状
- 2) 期待
- 3) スタイル
- 4) リソース
- 5) 能力開発

【午後】 すべての部員を巻き込む
目標管理の実践的進め方

- 到達目標**
- ▶ 目標管理についての重苦しい考え方から脱皮し、実践的な活用法が修得できる
 - ▶ 日常の業務において、常に目標を意識しながら、業績を上げるステップが習得できる

はじめに 目標管理の抱える課題と効果的な
コミットメントステップ

1. 全社目標を理解
2. 部門(組織)目標の理解
3. 期待の明確化
4. 個人行動計画の合意
5. 目標のリストアップ
6. 目標の優先順位づけ
7. 満足できるための条件
8. 実施要件の確認
9. アクションプラン作成
10. フォローアップ計画の合意(目標管理サイクル)

セミナーの内容は一部変更になる場合があります。ご了承ください。

S70210A	S77203A
S70210B	S77203B
S70210C	S77203C

三井住友銀行グループ
SMBC コンサルティング

講師略歴

アトラクティブバリュー株式会社
代表

鈴木 健一氏

略歴 1985年、日本マクドナルド(株)入社。営業部店長時代に1時間売上210万円の世界記録など様々な実績を残し、社内のオペレーションコンサルタント、ビジネスコンサルタントを経験し、コンサルティングスキルを身につける。その後年商200億円の地区責任者となり、従業員満足度及び顧客満足度の大幅な改善により、社内トップレベルの業績結果を残す。2007年ハンバーガー大学(企業内人材育成機関)に異動。副学長として、戦略に沿ったコンテンツ開発、23名のインストラクター育成及び管理職対象コンテンツを導入し、日本マクドナルドのV字回復に大きく貢献する。2010年 日本マクドナルド(株)退社
2010年9月 アトラクティブバリュー株式会社を起業 主なコンサルティングは、企業向けに組織力強化へつなげる人材育成サポート、個人向けにキャリア開発へつなげる自己啓発をテーマに活動している。

対象

部門責任者 管理職 経営者

参加のおすすめ

管理職やリーダーが、能力を最大限に発揮するためのセミナーです。まず、午前には上司との信頼関係をベースに上司をマネジメントするスキルを学んでいただきます。午後は、目標管理の本来の役割と日常の業務やチーム運給に役立つ実践的な活用方法を習得いただけます。

受講料

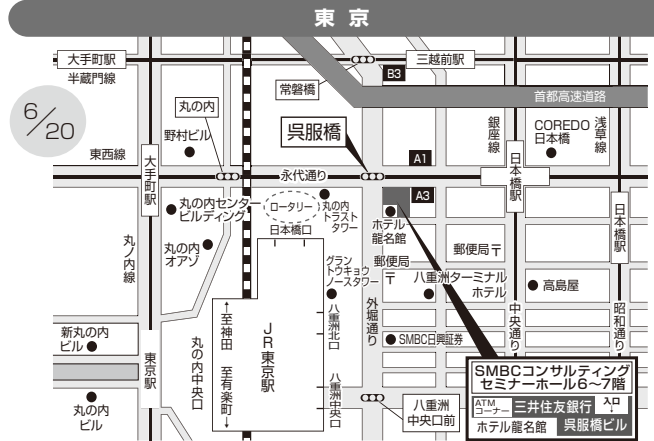
(1名様につき)

	1日受講	各講(午前・午後)
SMBC経営懇話会特別会員	24,150円 (消費税1,150円を含む)	15,750円 (消費税750円を含む)
SMBC経営懇話会会員	28,350円 (消費税1,350円を含む)	18,900円 (消費税900円を含む)
会員以外の方	32,550円 (消費税1,550円を含む)	21,000円 (消費税1,000円を含む)

*1日受講も昼食はつきません

資料代を含みます

会場案内図



交通のご案内

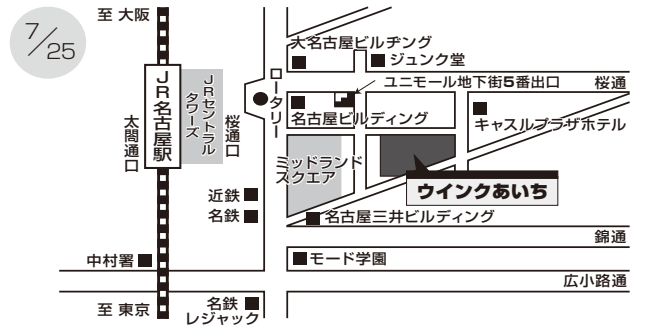
J R: 東京駅 日本橋口より 徒歩約3分
地下鉄: 日本橋駅 A3出口より徒歩約1分
三越前駅 B3出口より徒歩約5分

電話

【平日 9:00~17:00】 0120-398-821
【夜間、土曜日】 03-5255-5558

※両会場とも

名古屋(ウイングあいち)



交通のご案内

JR名古屋駅桜通口から ミッドランドスクエア方面 徒歩5分
ユニモール地下街5番出口 徒歩2分

※お車でのご来場はご遠慮ください。

申込方法・支払方法

- ①申込書をインターネットまたはFAXにてお送り下さい。引きかえに受講証・会場地図・お支払いのご案内をお送りいたします。
- ②開催日当日の取消しの場合、受講料を全額ご請求いたします。代理出席は受付いたしません。
- ③振込によるお支払いの場合は、開催日前日までお振込み下さい。(振込手数料は貴社負担でお願いいたします)
- ④本会場においては、録音・録画・写真撮影は固くお断りいたします。

申込み・問合せ先(下記までFAXまたはインターネットでお申込み下さい)

SMBC コンサルティング(株) セミナー担当 FAX ☎ 0120-046-365

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-3-4 (三井住友銀行呉服橋ビル) TEL 0120-398-821 【受付時間: 平日 9:00~17:00】

インターネットでのお申込みはこちら>> <http://www.smbc-consulting.co.jp/company/seminar/tokyo/>

受講申込書

申込書

平成 年 月 日

【午前】上司との信頼関係構築の進め方		いずれか お選びください	東京(6/20)・名古屋(7/25)		セミナーコード	会員番号(会員の方のみご記入下さい)
【午後】すべての部員を巻き込む目標管理の実践的進め方			1日受講・各講【午前・午後】		870210A 877203A 870210B 877203B	
ふりがな		TEL		連絡事項欄		
貴社名 事業所名		FAX				
所在地	〒	お申込 責任者	部署名 (※1)	業 種		
			ご芳名			
ご芳名(ふりがな)		部 課 名(※1)		役 職 名	メー ル ア ド レ ス	
					@	
					@	
					@	

(※1)受講証の送付等に必要のためご記入ください。

弊社は、経営に関する情報の提供やセミナー・講演会・研修の開催等弊社が営む全ての業務において、お客様の情報を、弊社の商品等の各種ご案内・ご提案、その他業務に関する申込の受け付け運営上の管理、お客様のお取引を適切かつ円滑に行うために利用致します。詳しくは弊社ホームページ(<http://www.smbc-consulting.co.jp/company/privacy/>)に掲載しております。今後このような情報のご案内・ご提案が不要の場合は、大変お手数ですが、右記の□にチェックの上ご返信いただけますようお願い申し上げます。

FAX案内の中止を希望します 削除希望のFAX番号:

ダイレクトメール案内の中止を希望します 削除希望のご送付先:

Eメール案内の中止を希望します 削除希望のEメールアドレス: