

経営者と中間管理職がともに学ぶ！ ○○ 主催

— 工業化時代の因習を打ち破る、目からウロコの斬新な発想を伝授！ —

“マネジメント力向上” 連続セミナーのご案内

- ケーススタディで学んだことを、明日から活用して、業績向上が実現！ —
- 容易に実行出来る、情報化時代の経営手法と活用事例満載の、実践講義で大満足！ —

【実施予定と講義概要】 場所： ○○ ○階 会議室

「あなたならどうする？」のケーススタディを多用した、誰でも理解できる分かりやすい講義です。

	日程	項目	講義概要とケーススタディ、宿題などの案
1	月 日() (9:00~12:00)	マネジメントの全体像と 経営層のメンバの心得	企業競争力の根源、マネジメントのしくみの全体、企業改革の本質と進め方 心のマネジメント法、管理職者が守るべき心得、会社変革の常識ケーススタ ディなど 宿題1、宿題2の解説
2	月 日() (9:00~12:00)	経営の各種の手法 コミュニケーション法	経営心理学にもとづく各種の経営の手法、職場でのコミュニケーションの方 法、マネージャの苦勞のケーススタディなど 下記の提出 宿題1: 「自分の悪への認識と、性格・能力の役立て方および自分の将来 像」
3	月 日() (9:00~12:00)	マネジメントのしくみと 各種評価法	民主的なマネジメントのしくみの構築法、PDCAによる事業計画策定法 業績評価のケーススタディなど 下記の提出 宿題2: 「自分の管理職評価シートの仮想作成」の提出
4	月 日() (9:00~12:00)	経営層として必要なマネ ジメント技能	権限委譲と報告法、会議の設定と進行法、論理的な資料のまとめ方 コミュニケーションのケーススタディなど アンケート: 「マネジメント研修を終えて」

お申し込みなど詳しくは裏をご覧ください！

会員は
参加費
無料

経験科学である占いの活用法まで講義します！

人脈形成
に最適！

以下に心あたりのある方は、是非ご参加ください！

- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| (1) 指示待ち族ばかりで自分の頭で考えない。 | (5) マネジメント不在で、熟練者の技能が若手に伝わらない。 |
| (2) 職場での情報共有がなかなか実現しない。 | (6) 若手のモチベーションが上がらない。 |
| (3) 管理職者に何回言っても言ったことができない。 | (7) 若手に、管理職者への不満が多い。改善提案が握りつぶされている。 |
| (4) 「ホウレンソウしろ！」が守られない。 | (8) 業績不安から堂々めぐり会議が多い。 |

- (1) 場所
〇〇 〇〇階 〇〇会議室
- (2) 定員
〇〇名 (定員になり次第締め切り)
- (3) 申込期限
平成 年 月 日()
- (4) 非会員の参加費用
〇〇円 (5回分の合計)
- (5) 払い込み方法
- (6) お問い合わせ先

(地図)

参加申込書

氏名:

会社名と職位:

電話番号:

eメールアドレス:

会社住所:

FAX番号: