

中小企業の経営層啓発セミナーへの提案（D案）

－ 会社の中枢神経を強化するマネジメント力向上研修 －

【セミナーの目的】

会社の中枢神経を強化する実践的なマネジメント手法を、ケーススタディなどにより、確実に身につける。

【従来の中小企業での課題例】

- (1) 指示待ち族ばかりで自分の頭で考えない。
- (2) 職場での情報共有がなかなか実現しない。
- (3) 管理職者に何回言っても言ったことができない。
- (4) 「ハウレンソウしろ！」が守られない。
- (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。
- (6) 若手のモチベーションが上がらない。
- (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。
- (8) 事業計画を達成するために、優先して実施すべき根本原因の解決が置き去りで、目先の業績ばかりを追いかけている。

【セミナーでの具体的な実施方策】

- (1) 経営者と中間管理職者がともに、マネジメントについて学ぶ、**合同研修として実施**する。
- (2) この研修の受講者は、**グループディスカッション**や宿題の点数により、マネジメント専門職に適性があるかどうか？
自分自身で考えて、確認することができます。
- (3) 宿題の提出内容と点数は、中間管理職の**人事評価とキャリアパス検討の重要データ**となる。
会社側から要請があれば、中間管理職者の**管理者としての適性データ**は守秘事項として、**社長などに提供**します。
- (4) **ハーバード流ケーススタディ**による、「あなたならどうする？」の仮想体験コーナーでの共通の話題の**グループディスカッション**により、マネジメントの真髓について、ご自分の頭で考えていただき、**確実にノウハウを身に付ける**。
- (5) 宿題により、**自分を振り返る良い機会**となる。
一生に一度は自分を顧みる機会があつてよい。
- (6) セミナー後のサービスである、**中部大学からの無料経営相談**が活用できるようにする。