

プレイングマネージャーとしての 管理職の役割と部下育成

日時 2025年9月9日(火) 10:00~16:30 (受付開始9:30)

会場 ホテルブエナビスタ(松本市) ※裏面参照

定員 54名

講師 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

企業のマネジメント現場は今、混沌としています。「働き方改革による管理職人材の疲弊」「悟り世代への対応と教育」「コロナ禍対応としての慣れぬオンライン対応」など、切実なマネジメント課題に直面しています。今こそ、チームや部下のモチベーションを引き上げ、業績を上げる管理職の存在が必要です。しかしながら、「マネジメントのプロ」は人材難とも言われます。

本セミナーでは、組織力を向上させ、チームを成長させるマネージャーの「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身近なケースを取り上げ、実践的に学んでいただきます。心底、部下から信頼される管理職になるためのノウハウ満載で、明日から即、活かすことができます。

●●● カリキュラム ●●●

1. 会場の雰囲気づくりと学習の狙い

2. 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？

3. 「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！」

4. 業績を上げている管理職の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フォローシップ(上司を支え、意見具申も行う)

5. 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！

6. 部下がやる気になる「モチベーション管理力」

- (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
～あなたの遣り甲斐の源は？～

7. 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)今、注目されるエンゲージメントと上司の存在

8. 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)その他、OJT推進上の3つの留意点

※講義中の録音・撮影、携帯電話やパソコンなどの
使用はご遠慮願います



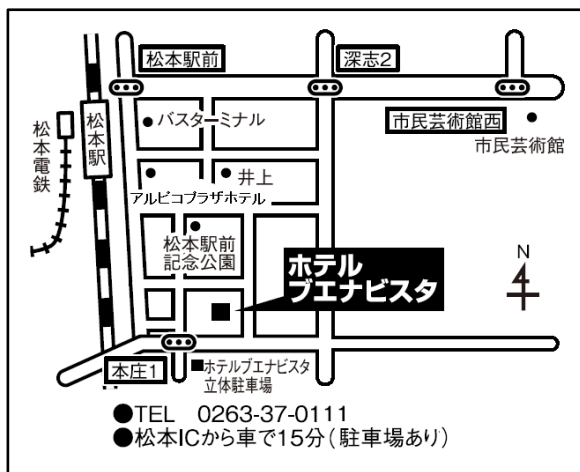
講師

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。事業戦略・営業戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出す。2008年に独立。事業戦略からマーケティング、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数少ないコンサルタント。「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イターとして、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 of セミナー・研修を担当。身近なケースを使い、面白く指導するスタイルには定評があり、多くのファンを持つ。

●会場ご案内



受講者の声

- ・話にユーモアがあり飽きずに最後まで受講できた
- ・仕事を進める中でのメンタリングに焦点をあてた講義で良かった
- ・管理職として何に気を付け、何を意識していけばよいか知ることができた
- ・即実行できる内容も多く、自社の多くの社員にも聞いてほしいセミナーだった

●申込方法

- ☐ 当研究所ホームページよりお申込みください。(<http://www.neri.or.jp>)

FAX でもお申込みいただけます。

※FAX 申込の場合、未読送信・機器トラブル等により、申込受付ができていないことが稀にございます。ホームページからのお申込みをおすすめいたします。

- ☐ 開催日前月までを目途に、「請求書」をお送りいたします。

請求書記載の期日までに受講料をお振込みください。

- ☐ 満席等により、お席をご用意できない場合は、電話でご連絡いたします。

- ☐ お取り消しの場合は **9月5日(金)** までにご連絡をお願いします。

それ以降は受講料をお返しできません。

- ☐ 定員になり次第締め切らせていただきます。(最新の空き状況は HP でご確認ください。)

- ☐ 「受講票」は発行しておりませんので、ご了承ください。

●受講料

マネジメント会員 20,900 円

一般会員 25,300 円

会員以外 31,900 円

*テキスト代・昼食代・消費税込

長野経済研究所 宛

フリーダイヤル F A X : 0120-82-6233

【実務セミナー】「プレイングマネジャーとしての管理職の役割と部下育成」(9/9) 申込書

会社名			住所	〒	
申込担当者	部署名： お名前：	TEL FAX	() ()	— —	業種
e-mail (請求書送付先)	@				
受講者 () 名	お 名 前 (ふりがな)	所 属 役 職	お 名 前 (ふりがな)		所 属 役 職

* 個人情報は研修の運営や、研修関連情報のご提供等、研修に関する範囲で使わせていただきます。

* 申込責任者の方は、個人情報の提供について、必ず受講者の同意を得てください。