

コースNo.  
**8**

# 中堅管理者研修(6月開講)

## さらなる成長への脱皮とマネジメントの向上へ

対象者 管理者、その候補者

- ・管理者として5年程度の経験を積んだ方
- ・管理者としてさらなる成長を期待される方
- ・将来の幹部候補として期待される方

研修期間 2024年6月12日(水)~6月14日(金) 3日間 研修時間 21時間 募集人員 25名 受講料 32,000円(税込)

### ●研修のねらい

組織を支える中核となる中堅管理者にはさらなる成長が求められており、高い意欲をもって能力向上に努めることが組織に活力を生み、企業の成長発展へと繋がっていきます。

本研修では、新任管理者から中堅管理者へと脱皮し、より高いマネジメント能力を得ることをねらいとし、その土台である意識・意欲と組織をまとめる力を向上させることを学び、また、これらを自社へと波及させていくための自身の行動計画を作成していきます。

### ●研修の特徴

- ①中堅管理者が突き当たる壁を乗り越える方法を学びます。
- ②同じような環境にいる他者との交流により、視野が広がります。
- ③自身とは異なる他者との関係におけるさまざまな対応方法を学びます。

### ●カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

| 月/日         | 時間              | 科目                             | 内容  | 講師 (敬称略)  |
|-------------|-----------------|--------------------------------|---|---|
| 6/12<br>(水) | 10:20~<br>10:30 | 開講式<br>オリエンテーション               |   | 溝井&パートナー<br>経営コンサルティング事務所<br>代表<br><b>溝井 伸彰</b> |
|             | 10:30~<br>12:00 | 管理者に求められる<br>職務と役割             | 管理者に求められる職務と役割を学びます。<br>◆マネジメントの基本 (P D C Aによる組織運営)<br>◆組織の基本原則<br>◆リーダーシップと共感をベースにしたコミュニケーション<br>◆部下の指導と育成の違い/効果的な育成方法と叱り方のポイント  |   |
|             | 13:00~<br>18:30 |                                |   |   |
|             | 18:45~<br>20:15 | 交流会                            | 受講者同士の懇親と情報交換   |   |
| 6/13<br>(木) | 9:00~<br>12:00  | 管理者に求められる<br>職務と役割             | (前日のつづき)  |   |
|             | 13:00~<br>18:00 | 自身の棚卸しと、<br>目指すべき管理者像          | 管理者としての職務、役割を学んだうえで自身の棚卸しをおこない、目指すべき姿を検討します。<br>◆自身のたな卸し<br>(認知を扱う心理カウンセリング技術等による自己理解)<br>◆現状と目指すべき姿  |   |
| 6/14<br>(金) | 9:00~<br>12:00  | 対人関係性と<br>経営課題の統合的な<br>解決力を高める | 部下のみならず、上司、同僚、社外関係者に対し、必要な対人関係力や業務を成し遂げるために有すべき統合的な解決力への理解を深め、高めていきます。<br>◆問題解決の思考方法を学ぶ (問題解決力)<br>◆コンフリクトマネジメントを実感する (対立克服力)<br>◆ファシリテーションを理解する (合意形成力)<br>◆コーディネート能力の必要性を学ぶ |   |
|             | 13:00~<br>16:00 | 自立した中堅管理者<br>としての行動計画          | 自己への視点だけでなく、自社の全体最適を俯瞰できる中堅管理者への脱皮に向けて、実効性の高い行動計画を検討していきます。<br>◆全体最適の視点<br>◆今後の行動計画の作成  |   |
|             | 16:00~<br>16:20 | 終講式                            |   |   |

### 講師紹介



**溝井 伸彰** (みぞい のぶあき) 溝井&パートナー経営コンサルティング事務所 代表

明治大学政治経済学部卒業後、広告代理店、CIコンサルティングファーム、中小企業を顧客とするコンサルティング会社での事業部長を経て現職。現在は、中小企業大学校研修講師、産業能率大学通信課程兼任教員等のほか、顧問契約を結ぶクライアント企業に実践的な経営支援を行う。専門領域は、事業戦略の構築支援、マネジメント、世代交代を迎える企業の幹部養成等のほか心理的技法を用いたカウンセリング、企業文化の刷新を含む組織開発等。「専門家集団で、人の可能性を最大化する」合同会社いしずえ 代表社員。中小企業診断士、公認心理師、REBT心理士。