

将来の中核人材の育成のための「戦略経営ゼミナール」

全8日間シリーズで、経営者の心構えから、戦略、マーケティング、計数管理、人材マネジメントまで、シニアコンサルタントがきめ細かく指導する実践型のゼミナールです。

戦略経営ゼミナール				
ねらい	コンサルタントのガイドのもと、自社・自部門の現状、今後の方向性、顧客の将来期待(CE)などのテーマについて研究し、討論・報告する。 ・戦略経営(ビジョン・計画に基づく経営)の定着を図る(第1回) ・ゼミ形式で中期ビジョン・自社の課題(マーケティング、財務、人的資源管理)を検討する(第2~4回)			
	第1回 経営計画(2日間) ・戦略経営の考え方を理解し、経営計画を立てる力を高める。	第2回 マーケティング(2日間) ・マーケティング(顧客創造)の考え方を理解し、顧客の将来期待や自社のポジショニングを検討する。	第3回 計数管理(2日間) ・計数管理に必要な知識を理解し、数字から経営上の問題点を抽出できる能力を身につける	第4回 人材マネジメント(2日間) ・メンバーの力を引き出すために必要な、育成、動機づけ、リーダーシップ、評価などの人的資源管理スキルを理解する。
内容	1. 会社経営の基礎 ・企業経営と管理者の責任・役割 2. 戦略に基づく経営 ~中期ビジョンと事業計画~ ・戦略に基づく経営とは なぜ戦略が必要なのか/もし戦略がなかったら ・中期ビジョンの考え方と策定プロセス 理念、事業領域、成果目標、組織風土 ・経営環境予測・分析、自社能力の分析・評価 ・経営ビジョンの構築、戦略課題の設定 ・我が社、自部門の課題と方向性	1. マーケティングの考え方 ・販売からマーケティング(顧客の創造)へ ・勝ち組企業のマーケティング 2. マーケティング戦略を考える ・自社の強み、顧客の将来期待を考える ・セグメンテーションとポジショニング 3. 市場における競争優位の確立 ・ブランド力を高めるために 4. ロイヤルカスタマーをつくる ・ロイヤルカスタマー獲得のプロセス、顧客管理 ・我が社の課題と方向性	1. 計数管理の基本 ・計数管理の重要性、決算書の種類 2. 決算書類を理解する ・損益計算書、貸借対照表 ・キャッシュフローの考え方 3. 経営分析の視点で考える ・経営分析5つの指標、分析データを経営に活かす 4. 利益計画で経営体質を強化する ・損益分岐点を活用した目標設定 ・損益分岐点引き下げの方法 ・我が社の課題と方向性	1. 人材マネジメント、人間関係の重要性 2. コミュニケーションの基本 ・対面コミュニケーションの基本要素 ・積極的傾聴の5つの技法 3. リーダーシップとコーチング ・リーダーシップとは/影響力を発揮する3つのスキル ・コーチングの進め方/コーチングのケーススタディ 4. 人材育成・動機づけ ・人材育成のポイント/メンバー別の個別育成計画 ・モチベーションアップのポイント、組織活性化の条件 ・我が社の問題点と方向性 ・アクションプランの作成
	発表資料、成果物 ①部門ビジョン ②SWOT分析 ③戦略課題の設定	発表資料、成果物 ①部門ビジョン(修正) ②SWOT分析(修正) ③我が社のマーケティングの重点課題	発表資料、成果物 ①財務面における重点課題 ②成果目標の設定	発表資料、成果物 ①部門ビジョン ②SWOT分析 ③戦略課題(マーケティング、財務、個別育成計画etc.) ④中期3か年の成果目標 ⑤アクションプラン
	事後課題 ・競合調査 ・SWOT分析、経営 ・ビジョンのブラッシュアップ	事後課題 ・優良企業のベンチマーク調査(マーケ、新商品など)	事後課題 ・経営指標のベンチマーク調査 ・中期3か年の成果目標の詳細検討	事後課題 ・アクションプランのブラッシュアップ ・半年後、1年後の成果発表と共有

本件に関する
お問合せ

(株)エム・イー・エル 小林直紀 まで宜しくお願いいたします。

e-mail : nkobayashi@mel-con.co.jp

TEL : 03-3206-5361

* ご要望に応じて内容・時間を調整させていただきます

