

受講生募集中 経営を体系的に学び実践します

第3期生 『経営塾』

経営塾は毎月水曜日に、月3回定例開催

「体験受講無料」



経営幹部養成講座

対象

経営後継者

次世代経営者対象

「経営塾」

経営幹部や経営幹部候補になり、これまでのように自分の成果だけを追求すればよいわけではなくなった。だからといって、マネジャーがなにを意識し、どう行動すればよいのか。会社は手取り足取り教えてくれるわけではないし、誰かが教えてくれる訳でもない。とはいえ見よう見まねで出来るものでもない。ではこれからいったいどうすればよいのか？

いわゆるビジネススクール、個別の能力・スキルを鍛錬する講座、リーダーの意識や姿勢を学ぶ講座など、マネジャーに必要な知識や能力を高める機会は、世にたくさんあります。しかしこの流れの速い時代にそれぞれにゆっくり時間をかけている暇はありませんが、そのエッセンスを本格的に学べる機会が求め

られていました。「経営塾」は、経営戦略やマーケティングの押さえどころを始め、ロジカルシンキング、交渉力、チームビルディングから部下の性格判別まで、単なるマネジャーから一歩踏み込んで、“リーダー”となるための必須ポイントを1年間でバランスよく体系的に学べる、他に類を見ない集中実践講座です。

現場ですぐに使える知識・ノウハウを効率よく体得したい、そんな忙しい方のための講座です。

経営塾授業内容

戦略立案速習講座（経営戦略/マーケティング）

～マネジメントする立場として必須の経営の基本知識を学ぶ～

現代の事業環境は複雑化、高度化するとともに、めまぐるしい変化を遂げ続けています。そのような環境下で、企業は将来の目指すべき姿をビジョンとして掲げ、それを実現するための道筋（戦略）を明確化しなければなりません。同時に顧客の支持を取り付け、競争に勝ち抜くための具体的施策を着実に実行することが求められています。しかしながらまだまだマネジャーの経験則で偏った視点や現場の視点に囚われたまま、高い視座で事業を見ることができないことが多いようです。また、本や座学で知識習得はしたものの、それを実践に活用しきれていないという声も耳にします。ビジネスリーダーにとっては、「経営戦略」や「マーケティング」の本質的な概念を理解し、徹底活用する実践スキルを身につけることが不可欠と言えます。本講座では、経営戦略およびマーケティング戦略の基本的なセオリーやフレームワークを学び、実際に様々な演習を通じて現場で活用できるスキルとしてマスターしていただくことを目指します。

講座概要

経営戦略編

■ 経営戦略概要

■ 環境分析

■ 事業ドメイン

■ 経営資源配分

■ 競争優位性

マーケティング編

■ マーケティング概要

■ 環境分析

■ 基本戦略構築

■ 施策立案（マーケティングミックス）

ロジカル・シンキングと発想力

～リーダーに必要な思考力を鍛える～

2011年以降の理想の上司に求められている資質を身につけるチャンスです

講座概要

1. 「ロジカル・シンキング」の基礎を学ぶ
2. 会社の入試問題で頭を鍛える
3. 新しい見方を身につける
4. 身近なビジネスケースから課題を見つけ、解決策を思考・発想する

マネジャーのための交渉力

～交渉学研究に基づく、成功確率を上げるための方法論を学ぶ～

講座概要

Case 1

最初に、基本的なケース（1対1）で、ロール・シミュレーション（模擬交渉）を行ない、交渉学研究に基づく、基本的な方法論

を学習する。

Case 2

次に、本格的なビジネスケース（1対1）で、ロール・シミュレーション（模擬交渉）を行ない、マネジャーとして必要な交渉学の基礎を学ぶ。

行動科学による部下指導法

～“行動”に焦点を絞った新しい部下マネジメントを学ぶ

講座概要

- ミドルマネジメントとは？
- 現在の中間管理職が直面する課題
- 行動科学式人材育成法とは？・部下を育てる現状と問題点・なぜ、上司（教身手）の質が問題とされないのか？・指導がうまくいかない最大の原因は、上司と部下の間の『情報格差』
- 行動科学マネジメントに基づいて部下を指導する・あなたの部下の日々の行動は、企業理念に直結しているか？・部下の育成レベルの3段階
- 部下に向けて、指導を実施する。・部下を確実に成長させる設計図をつくる。・より良い指導のための4つのポイント
- 実践継続のための部下の育成設計・部下を成長させる継続方法
 - ・「知っている・できる」と「実際にやる」の差は大きい。

チームビルディング

～互いに信頼できるチームの創り方を学ぶ～

講座概要

- ・チームビルディングがもたらす「絶対的効果」
- ・“Do”、“Be”、“チームメンバーシップ”という新たなマ

ネジメントスタンス

- ・ チームファシリテーターの武器、「内的心理学」
- ・ 部下が自発的に働きだす3つのポイント
- ・ ケーススタディ：「なぜ、部下が真剣に働くようになったのか」

使用テキスト

文部科学省後援 ビジネス能力検定 1 級 / 2 級

慶應義塾大学ビジネススクール (MBA) ケーススタディー