

# 実践マネジメント講座の ご案内

『攻めの経営』  
にチャレンジする  
ビジネスコアパーソン  
を目指して

定員25名

申込期限  
7/6金

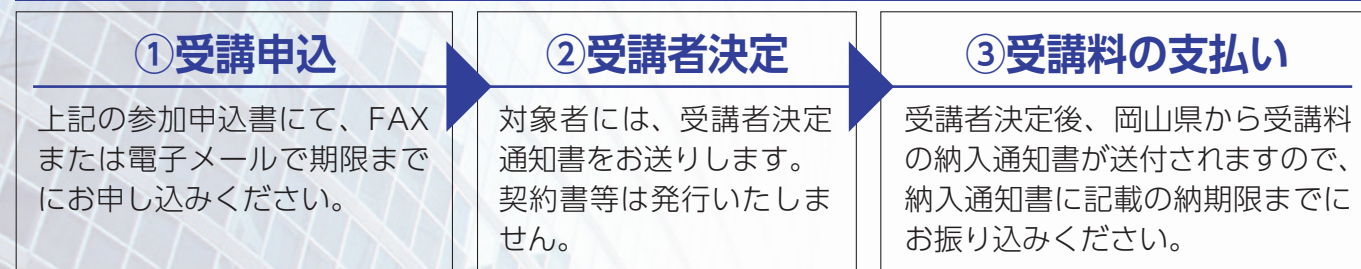
## 実践マネジメント講座申込用紙

岡山県中小企業団体中央会 行き

フリガナ			
受講者氏名			職名
会社名			
電話番号	( ) -	FAX	( ) -
E-mail	@		
受講料の請求先 住所・宛名	〒 -		

※申込書に記載された個人情報は、岡山県中小企業団体中央会が行う事業に関する情報提供の目的以外で利用することはありません。

## 受講申込から受講料支払いまでの流れ



**対象者** 県内企業の経営者もしくは経営の意思決定に関わる方等を対象にしています。  
ただし、士業・コンサルタント等、業務への活用を目的とした受講はご遠慮ください。

**定員** 25名 (先着順)

**受講料** 80,000円 (税込)

**申込期限** 平成30年7月6日(金)

**申込方法** FAX または電子メールでお申し込みください。  
FAX : 086-232-4145  
E-mail : hayashi@okachu.or.jp

\* 電子メールでお申し込みの方は、上記の申込書の内容を  
本文に記載のうえ、お申し込みください。

**会場** ピュアリティまきび  
岡山北区下石井 2-6-41 TEL:086-232-0511

お問い合わせ先

岡山県中小企業団体中央会 組織支援二課 林  
TEL : 086-224-2245 FAX : 086-232-4145  
E-mail hayashi@okachu.or.jp  
URL <http://www.okachu.or.jp/?p=5139>



### 講座のねらい

市場の競争に打ち勝ち持続的に発展していくため、変革に挑戦することのできる発想力とビジネスリーダーとしての基礎力を養成する。

### 講座の特徴

- ディスカッションを中心とした実践的な講座  
(当日、よりよい議論とするため、事前に考えをまとめて来ていただくことが必須となります。)
- 県内企業の経営に携わる中核を担うリーダー層との人脈づくり
- 講師は第一線で活躍しているビジネスリーダー

### 講座のすすめ方



## 講座スケジュール

日時	テーマ	狙い	内容
8月25日(土) 9:00~10:00	オリエンテーション 「経営マインドの醸成」	プログラムの狙いと全体概要の説明 自己紹介とコミットメント表明	▶ 学ぶ意欲を高め、目的を明確にする ▶ 予習の重要性についてご理解いただき、言語化のコツを掴み、予習に活かす
8月25日(土) 10:00~18:00	リーダーシップ 「リーダーシップ行動を通じた自己認識と行動」	リーダーの役割及びその役割に照らしたときの現状の自己認識を深め、リーダーとしての実行徹底力を高める	■ リーダー行動を具体的に考える 〈題材〉タローフーズ ■ リーダーが持つべき視野・視点や心構えとは何かを考える 〈題材〉クラック社 ■ 改善行動のコミットメント
9月8日(土) 10:00~18:00	クリティカル・シンキング 「問題解決のための思考力強化」	コミュニケーションや問題解決をするために必要な思考の肝を押さえ、自身のクセを認識する	■ 論理思考の全体像 〈題材〉ランチタイム、海外赴任の推薦状、顧客のクレームは宝の山 ■ 論理の組み立て方を理解する 〈題材〉テキスト演習／カーブス ■ 論理構造を整理するための道具 〈題材〉Bさんの異動
9月22日(土) 10:00~18:00	経営戦略 「戦略立案・実行プロセスと概念」	経営戦略を考える上で踏むべき思考プロセスや各プロセスにおける基本的な視点(フレームワーク)・定石を押さえる	■ 戦略の定義 ■ 外部環境分析の重要性和分析フレームワーク 〈題材〉QBハウス ■ 競争優位性の構築 〈題材〉らでいっしゅぼーやvsオイシックス
10月13日(土) 10:00~18:00	マーケティング 「顧客視点とマーケティング戦略立案プロセス」	マーケティングを考える上で踏むべき思考プロセスや各プロセスにおける基本的な視点(フレームワーク)・定石を押さえる	■ マーケティング戦略の全体像の理解 〈題材〉アルコール0.00%戦争 ■ マーケティング戦略の立案と実行 ■ マーケティング戦略の再構築 〈題材〉レッツノート
11月3日(土) 10:00~18:00	企業会計 「ビジネスモデルとアカウンティング」	事業活動の全体像の理解と併せて財務三表及び指標について学び、事業活動結果の定量的表現として財務数値を利用することを学ぶ	■ 財務三表の基本的な理解 〈題材〉テキスト記載演習、当日配布演習 ■ 事業活動を数値化(量化)して分析する方法とその重要性 〈題材〉イオンvsイトーヨーカ堂

● リーダーシップ  
**平康 慶浩**

● クリティカル・シンキング  
**大矢 雄亮**

● 経営戦略  
● マーケティング  
**原田 大亮**

● アカウンティング  
**青山 剛**

大阪市立大学経済学部卒業。早稲田大学大学院ファイナンス研究科ファイナンス修士(MBA)アクセンチュア、日本総合研究所を経てセレクトアンドパリエーション株式会社代表取締役 マネージングディレクター。大阪市特別参与(人事)。人事・組織分野のコンサルタントとして、人事評価制度設計、教育研修体系設計、組織業績評価基準などを現在も数多く手がけている。従業員数千人規模のグローバル大企業から中堅中小企業まで、業種を問わず幅広い制度設計と運用支援を行っている。著書にベストセラーとなった『出世する人は人事評価を気にしない』(日本経済新聞出版社)、『7日で作る新・人事考課』(明日香出版)、『うっかり一年収300万円の会社に入ってしまった君へ』(東洋経済新報社)などがある。『労政時報』、『月刊人事マネジメント』などの人事専門誌への特集、連載寄稿多数。

神戸大学法学部卒業。グロービス経営大学院経営学修士課程(MBA)修了。トヨタ自動車に入社し、人事部にて、労務管理、要員管理、採用活動、社内コミュニケーション促進等、人事業務全般に携わる。その後グロービスに入社し、スクール部門のチームリーダーとして企画・運営全般に従事。現在は法人研修部門にて、様々な業界・企業の人材育成支援に携わる。

アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア)に入社後、プロセスコンサルタントとして従事。MBA卒業後、製薬会社(日本イーライリリー)にて、変革・業務改善プロジェクト等の推進やマーケティング本部でコマースデータ関連のプロジェクトや業務を担当する部門長を担当。現在は、製薬会社向けクラウドソリューションを提供するVeevaにて、Commercial & Medical Strategy担当VPとして、製薬会社のコマースやメディカル部門向けのコンサルティングや自社新規事業の立ち上げを行っている。

専修大学経営学研究科博士後期課程単位取得後、私立大学の講師を経て、株式会社グロービスに入社。アカウンティング・ファイナンス科目の教材開発及び出版物の執筆を行いながら、グロービス経営大学院、グロービス・エグゼクティブ・スクール、コーポレート・エデュケーション(企業研修)において同科目の講師を務める。また、経営管理本部にて、全社の予算管理にも携わっている。共著『グロービスMBAアカウンティング 改訂3版』(ダイヤモンド社)、『企業価値創造のためのABCとバランス・スコアカード』(同文館出版)等。