

1. 組織・チームの一員としての基礎・心構え

1. 企業とは何か

企業の仕組みを理解し、社会人としての自分の位置付けを理解する

【POINT】

最初のディスカッションからブレインストーミングを実践する。会議やミーティングの効率的なやり方を同時に体験する。

顧客のことを考えるのではなく顧客の立場で考えることが全ての基本ということを植え付ける。

組織の各部署がどのように重要な役割を担うのかをバリューチェーンを用いて理解する

内容	すすめかた・ツール	アウトプット
<p>◆<u>顧客満足の追求</u></p> <p>企業が求める売上や利益は、顧客が満足した結果得られるものであり、顧客が満足する活動とは何かを考え、自分なりの答えを出す。</p>	<ul style="list-style-type: none">・企業の存続要因とは (ディスカッション)・顧客が満足する活動とは (ディスカッション)・顧客のとらえかた (講義)	<p>冒頭のディスカッションを通して、自ら考え周りを巻き込む自律行動が基本であると気づかせる。また同時に今後ビジネスを続けるうえで最も大切な「顧客の立場に立つ」ことを知り、仮説を立てることの重要性を理解する。</p>
<p>◆<u>企業活動のしくみ</u></p> <p>企業活動の全プロセスを俯瞰するため、バリューチェーンの考え方を導入、全社的見地から、自分に今何ができるかを考える。</p>	<ul style="list-style-type: none">・企業活動をプロセスでみる (講義)・バリューチェーン分析 (ケーススタディ)・自分の位置付けを知る (講義)	<p>企業活動を俯瞰してみることを体験する。高収益企業を例にとり、どのプロセスで優位性を生み、またどのプロセスで収益性を確保するかを分析理解する。これにより常に全体を見ながら職務遂行する「大局着眼・小局着手」という考え方を身につける。</p>
<p>◆<u>企業と自分のつながり</u></p> <p>企業のビジョン・指針・事業計画と、自分の業務目標が密接に連動していることを理解し、企業収益創出の一員としての自覚を持つ。</p>	<ul style="list-style-type: none">・会社のビジョンを知る (講義)・事業計画と個人目標の関係 (講義)・目標のとらえかた (講義)	<p>会社として共有すべきビジョン・指針をしっかりと理解する。これから実務で立てる自己目標についても同様の構造であることを知り、自己目標達成が効力感のあるものにする。</p>

* 使うツール:バリューチェーン分析

1. 組織・チームの一員としての基礎・心構え

2. 組織・チームとは何か

チームで成果を生み出すための自分の役割を理解する

【POINT】

マネジメントとリーダーシップの違いを知り、新人・若手でもマネジメント行動はとれないが、リーダーシップはとることができる(とらなくてはならない)ことを知る。

プロとして生み出す成果を立体的に捉え、成果そのものと成果の生み出し方についての的確な認識を得る。

内容	すすめかた・ツール	アウトプット
<p>◆<u>組織・チームの理解</u></p> <p>集団と組織(チーム)の違いを明らかにし、チームで仕事をする意味を理解する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・集団とチームを区別する(ディスカッション) ・チームの定義と必要な要素(講義) ・成果と貢献(講義) 	<p>チームで成果を出すことの重要性を認識する。 チームビルディングの要素を理解し、成果を出すことが最重要であることを認識する。</p>
<p>◆<u>成果とは何かを知る</u></p> <p>成果の考え方を明確にし、今どんな成果を出すべきか、半年後は、1年後は、と時間軸を考慮した成果と貢献についてしっかりと認識する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・成果とは何かを知る(ディスカッション) ・成果と時間軸(講義) ・Can Must Will のバランス(講義) 	<p>成果は結果のみではなく、プロセスが重要であることを知る。 今出すべき成果、今手がけて時間をかけて出す成果、など成果を立体的に捉える。 Can Must Willのバランスを考え、今は「Must」に集中すべきことを理解する。</p>
<p>◆<u>リーダーシップ</u></p> <p>人を巻き込んで仕事をする上で欠かせないリーダーシップについて、適切に理解し、どのようにしてリーダーシップを発揮すればよいかを知る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・チームの成果を高める視点(講義) ・リーダーシップに必要な要素(ディスカッション) ・リーダーシップとセルフマネジメント(講義) 	<p>エンパワーメント・リーダーシップとは何かを理解する。 今の立場でリーダーシップがとれることを知り、どうすればよいかを自分なりに計画することができる。 基本となるセルフマネジメント行動について理解する。</p>

1. 組織・チームの一員としての基礎・心構え

3. 仕事の進め方

PDCA・時間管理・優先順位付けなど必要なスキルを習得する

【POINT】

自分の仕事をPDCAサイクルでセルフマネジメントすることを理解する。特に優先順位付けについては数値化して定量的に分析する手法を体験する。

「報・連・相」はどうすればよいかを理解し、最後にゲームで確認する。わかったつもりでも実際にはなかなかできないことを体験し、今後より謙虚に取り組むべきことを体感する。

内容	すすめかた・ツール	アウトプット
<p>◆<u>個人の成果を高める</u></p> <p>仕事をする上で必須であるP-D-C-Aサイクルを学び、さまざまな視点で検討し、成果が上がるように仕組むことを理解する</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・PDCAサイクルをつくる (講義) ・チェックの観点、効果的なPLAN (講義) ・対処と優先順位付け (講義・QFD演習) 	<p>有効な計画が立てられるようになる。またその計画は自主的自律的に立てられること、また柔軟に捉え常に見直すことができるようになる。</p> <p>特に実行ベースでの優先順位付けがしっかりでき、実務遂行に不備が生じないようになる。</p>
<p>◆<u>組織成果に貢献する</u></p> <p>組織の成果を最大化するために必要な要素である「報・連・相」は何かを学び、正しいアクションがとれるようにする。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「報・連・相」の重要性 (講義) ・指示の受け方 (講義) ・「報・連・相」の実際 (講義) 	<p>コミュニケーションのメカニズムを理解し、相手の立場に立つ(社内顧客の立場に立つ)ことを基本として十分な「報・連・相」ができるようになる。</p> <p>簡単なことが簡単にできる「凡事徹底」ができるようになる。</p>
<p>◆<u>実践ゲームによる確認</u></p> <p>チームで成果を上げるためのコミュニケーション、報連相に関して、理解したことを実践する。「わかる」から「できる」のGAPを知る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーションゲーム (グループワーク) 	<p>ゲームを通して、「わかる」と「できる」のGAPを知る。</p> <p>役割に応じて取るべき行動とはどんなことか、また指示は積極的に取りに行かなければならないことなどを体験的に習得する。</p>

* 使うツール: PDCA QFD コミュニケーションゲーム

2. 顧客心理とビジネスマナー

	内 容	すすめかた・ツール	アウトプット
1. マナーの必要性 顧客心理からなぜマナーが必要かを理解する	◆マナーの必要性理解 顧客心理とコミュニケーションメカニズムの観点から、なぜマナーが必要かを体験理解する 考え方の基本・基準は何かを理解する	<ul style="list-style-type: none">・相手(顧客)の立場に立つ (講義)・コミュニケーションメカニズム (演習・講義)・マナーの必要性理解 (講義)	常に自分の姿をチェックして、基本通りの態度・動作ができるような心構えを持つ。 人に受け入れてもらうためには何が必要かを理解し、今後互いに指摘し合えるような素地ができる
2. 文書・メールの書き方 すぐ必要なビジネス文書の基本的な作り方を理解する	◆ビジネスライティング 配属後すぐ必要になるメールの書き方、文書の作り方を体験的に学ぶ 失礼にならず、わかりやすい文書が書けるようにする	<ul style="list-style-type: none">・文書の目的、基本の考え方 (講義)・e-mail の書き方 (演習・講義)・ビジネス文書の書き方 (演習・講義)	受け取った相手を動かすという文書の目的を押さえ、表現や構成の良し悪しがわかるようになる。 メールや案内文書などの作成パターンを理解し、しっかりした文書が作れるようになる。
3. 挨拶・名刺・電話・伝言 一般常識に基づいた動作の基本を「型」として習得する	◆マナーの基本動作習得 行動心理・空間心理に基づいて、姿勢や動作ひとつひとつの意味を理解し、基本の「型」をつくる	<ul style="list-style-type: none">・人の空間心理理解 (演習・講義)・挨拶 名刺交換 電話 伝言 (演習・講義)・実務への応用 (講義・演習)	職場配属後、周囲や顧客に失礼のないようにする。またもし失敗したときはその理由が分りすぐ反省・是正出来るようになる。 基本のマナーが身につくことで実務遂行がやりやすくなり、立ち上がり方が早くなる

* 使うツール: マナーブック

3. ビジネス遂行の基本スキル

1. ロジカル&クリエイティブ シンキング

問題解決に必要な2つの
思考法を身につける

【POINT】

ロジカルだけではなく、クリエイティブ
に発想することを知り、両方実
践できることを目指す。

書き出す(言語化する)ことを徹
底して行い、オortクラインによる気
づきから仮説を立てることの重
要性を体験的に理解する。

使うツールの性質を理解し、それ
ぞれすべきこと、してはいけない
ことを整理して理解する。

内 容	すすめかた・ツール	アウトプット
<p>◆<u>問題解決とは何か</u></p> <p>日々の仕事は問題発見、問 題解決の連続であり、それが 成果だということを理解する。 問題解決の定義を知り、基本 プロセスを理解する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・問題解決とは何か (講義) ・問題解決の基本プロセス (講義) ・使うべき主要なツール (講義) 	<p>問題解決行動とは、「70点主義 で早く仮説を立て、周囲を巻き 込んで行動を起こし、修正しな がら解決に向かうこと」であるこ とを理解する。そのために、論 理的に分かりやすく表現するこ との重要性を理解する。</p>
<p>◆<u>ロジカルに問題設定する</u></p> <p>問題をどう設定するかを理解 し、原因究明ロジックツリーを使っ て掘り下げる。使うツールを限 定し確実に出来るようにする。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・マインドマップからロジックツリーへ (ケーススタディ) ・MECEチェック (講義・演習) ・ツールの性質と使い方 (講義) 	<p>ロジックツリー(ピラミッドストラクチャー)が 使えるようになる。 実際の分析ではマインドマップやホ ストイトを使って短時間でまとめ る具体的な手法をマスターする。 各ツールの性質を理解して、的確 に使いこなすことで今後の自己ト レーニングのきっかけとする。</p>
<p>◆<u>クリエイティブに解決する</u></p> <p>対応策のロジックツリーをつくり、 各対策を評価して総合対応 策を立案する。それとは別に 自由な発想で解決策を出す やり方を体験する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・対応策のロジックツリー (ケーススタディ) ・アイデア抽出法 (ケーススタディ) ・発想力鍛錬 オズボーンリスト (講義) 	<p>原因究明のロジックツリーから個別 対応策のロジックツリーをつくり、総 合対策に至るプロセスが実行でき るようになる。 問題に対する全体構造をロジカル に解明するとともに、別な観点 から新しい発想をどう生み出す のかを体験的に理解する。</p>

* 使うツール: マインドマップ ロジックツリー MECE マンダラート オズボーンリスト

3. ビジネス遂行の基本スキル

2. プレゼンテーション

意見を述べ合意形成するための、誠実なプレゼンテーションを習得する

【POINT】

人に説明するとき何が一番必要かを心理学の観点から理解する。

プレゼンテーションがうまくなることよりも、基本通りに誠実に行えることを目指し、それがゴール到達の早道であることを体験理解する。

内 容	すすめかた・ツール	アウトプット
<p>◆<u>プレゼン態度(人間性)</u></p> <p>相手に届くプレゼンテーションとはどのようなものか、成功の要因は何かを理解する。 メラビアンの法則を理解し、まずは見た目と声の調子を整える。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼンテーション成功の要因 (講義) ・見た目づくり (演習・相互確認) ・話し方づくり (演習・相互確認) 	<p>プレゼンテーション成功の公式は、人間性×知識×対応力であることを理解し、特に新人では人間性を重視したプレゼンテーションが重要であることを知る。 また自分の態度の癖を知り、なにを是正すればよいかをすることで、課題を明確に認識する。</p>
<p>◆<u>コンテンツのまとめ方</u></p> <p>情報をいかに伝わりやすくするか、基本形を知り、応用できるようにする。言いたいことをシンプルにまとめ、結論から示すことを理解実行する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ゴール設定 (講義) ・コンテンツをまとめる (講義・演習) ・わかりやすさとは (講義・演習) 	<p>目指すゴールのありかたによって情報のまとめ方が異なることを理解する。 また、分りやすさとはどのようなことかを理解し、相手の立場に立った資料作りができるようになる。</p>
<p>◆<u>準備・リハーサル・本番</u></p> <p>相手の立場に立ち、周到的な準備をすることで、本番での対応力を身につける。事前に6回リハーサルすることでプレゼンの成果を確実なものにする</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・成功パターンをつくる (演習・相互確認) ・段取りをつくる (講義) ・6回練習する (演習・相互確認) 	<p>段取りの取り方がわかり、一定以上練習することで成功確率を高めることができる。 言ってはいけない言葉ややってはいけない態度を理解する。 また緊張を味方につけることも習得する。</p>

* 使うツール: ロジックツリー

3. ビジネス遂行の基本スキル

3. モチベーションを上げる

モチベーションメカニズムを知り、自己対話によってモチベーションを上げる

【POINT】

実務に入るとモチベーションコントロールが難しくなるので、予めそのメカニズムを理解することで、大きくへこまないような心理状況をつくる

無理にモチベーションを上げようとするのではなく、仕組みを知って利用することで、安定した職務遂行ができるようにする

ビジョン・目標・プロセス指標の3段階設定は、課題解決の型として活用できるようにする

内 容	すすめかた・ツール	アウトプット
<p>◆<u>モチベーションメカニズム</u></p> <p>モチベーションが上がる時、逆に下がる時はどんな場合かを知り、モチベーションの構造を理解することで、コントロール出来るようになる</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジョン設計が基本 (講義) ・モチベーションの構造理解 (講義) ・行動促進のABC (講義) 	<p>ビジョンとは何かが理解でき、自分自身のビジョンをつくることができるようになる。</p> <p>エンパワメント・リーダーシップの基盤技術がビジョン設計なので、チーム内で適切なリーダーシップが可能になる。</p>
<p>◆<u>衛生要因と促進要因</u></p> <p>モチベーションを起動し維持させることと、向上させることを区別する。下がらないために何をすべきか、上げるために何をすべきかを知る</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・自分のタイプを知る (演習・相互確認) ・モチベーション維持 (講義) ・モチベーション向上 (講義) 	<p>モチベーションが上下するメカニズムを構造として理解する。またそれは個人のタイプによって多少変わることを知ることで、他者に対する理解をベースに適切なリーダーシップがとれるようになる。</p>
<p>◆<u>目標の3段階設定</u></p> <p>目標を設定するとモチベーションが上がるというのは間違い。ではどうすれば自己のモチベーションを維持し、向上できるかを体験理解する</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・目標とモチベーションの関係 (講義) ・3つの目標とは (講義・演習) ・実務への応用 (講義・演習) 	<p>ビジョン設計でモチベーションを起動させ、目標設定で維持させる。さらにプロセス指標で毎日確認することでモチベーションを向上させる技術を習得する。</p> <p>実務でそれを簡単に実行するためのコツを知る</p>

* 使うツール: モチベーションカーブ 価値観分析 ビジョンシート

4. 自己成長を促す目標管理

	内 容	すすめかた・ツール	アウトプット
<p>1. ビジネス・ライフライン・チャート</p> <p>職務に当たって得たことや、現状の問題点を洗い出す</p>	<p>◆<u>オートクライン</u></p> <p>互いの成長を認め合い、また悩みや壁などについて忌憚なく語り合うことで互いに気づきあう。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・オートクラインとモチベーション (演習・講義) ・半年間のふりかえり (グループワーク) ・気づきのまとめ (グループワーク) 	<p>実務経験で得たこと、失敗したことを出すことで、現在の位置を確認し、同時に当初描いていたビジョンや目標とのギャップを明確にする。</p>
<p>2. 目標の立て方</p> <p>目標は3段階でたてる 本当の「目標による管理」を理解する</p>	<p>◆<u>目標設定の実際</u></p> <p>目標をどう扱うとモチベーションが上がり、かつ達成に導くことができるかを心理学をもとに体系的に学ぶ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「目標による管理」とは (講義) ・3段階設定目標の実際 (演習・講義) ・相互コーチング (演習・講義) 	<p>ビジョン・状態目標・プロセス目標の3段階設定が実際にできるようになる。 業務上の目標についてもどう捉えるとより達成しやすくなるかを理解する。</p>
<p>3. 高いコンピテンシーの発揮</p> <p>コンピテンシーレベル4の発揮のしかたを身につける</p>	<p>◆<u>高いコンピテンシーの発揮</u></p> <p>コンピテンシーとは能力の発揮であることを理解し、レベルと難易度について理解する。自分が高いコンピテンシーを発揮するためのアプローチ法を習得する</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・コンピテンシー(能力)とは (講義) ・独自アイデアを実行するレベル4 (演習・講義) ・実務への応用 (講義・演習) 	<p>能力の段階を知り、壁に当たった時独自のアイデアを出して乗り越える行動がコンピテンシーレベル4であることを意識し理解する。 レベル4が発揮できるようにするには何が必要かをつかみ、実務に活かせるようになる。</p>

* 使うツール: 振り返りシート

5. 課題解決手法

	内 容	すすめかた・ツール	アウトプット
<p>1. 課題設定</p> <p>ビジョンと現状から課題を設定し、3段階の目標をたてる</p>	<p>◆課題の設定</p> <p>ビジョンとVOCから課題を設定する。業務課題は与えられることも多いので、その課題をどう捉えるとより実行しやすくなるかを習得する</p>	<ul style="list-style-type: none"> 与えられた課題の 先を見る (演習・講義) 課題をブレイクダウンする (演習・講義) 目標をチェックする (演習・講義) 	<p>立てた業務課題を正しく捉えて先を見通すことで柔軟な発想になることを体験する。目標を適切に表現することで、達成のための力が出ることを知り、実践できるようになる。</p>
<p>2. 分析手法</p> <p>プロセス分析⇒要因分析で重要要因を特定する</p>	<p>◆分析(ロジカルシンキング)</p> <p>課題をまずプロセス分析し、重要プロセスを特定する。次に重要プロセスに対して要因分析をし、重要要因を特定する。この一連の手法を理解する</p>	<ul style="list-style-type: none"> プロセスフロー図をつくる (演習・講義) 要因分析CE図をつくる (演習・講義) 重要要因を特定する (演習・講義) 	<p>課題の分析は、①プロセスをたどる ②要因を洗い出す の順で行い、かつ1分析を30分で実行する具体的かつ簡単なやり方を身につける。</p>
<p>3. 改善手法</p> <p>重要要因に対する改善策を発想し、検証しながら実行する</p>	<p>◆アイデア抽出・改善実行(クリエイティブシンキング)</p> <p>重要要因に対する具体的な改善手段を自由に数多く発想する。策を評価し、実行に移し、レビューするやり方を学ぶ</p>	<ul style="list-style-type: none"> アイデアとは何か (講義) アイデア抽出の実際 (演習・講義) 実務への応用 (講義・演習) 	<p>アイデアとは何かをつかみ、実際にツールを使って業務改善改革のアイデアを抽出する。これら一連のステップを研修中に実行することで、具体的に業務上の課題解決が進む。</p>

* 使うツール: Fish Bone プロセスフロー図 マインドマップ マンダラート

6. コスト・利益の仕組み

	内 容	すすめかた・ツール	アウトプット
<p>1. 利益の仕組みを知る (P/L)</p> <p>P/Lのしくみを知り、損益分岐点分析法を理解する</p>	<p>◆<u>損益構造の理解</u></p> <p>会社の成績表である財務諸表の基本構造を理解する 損益のしくみ、変動費・固定費・損益分岐点分析手法を理解する</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・財務諸表のしくみ (演習・講義) ・損益計算書のしくみ (演習・講義) ・損益分岐点分析 (演習・講義) 	<p>いずれ避けては通れないのならば早い機会に基本事項をクリアする。 損益のしくみと利益創出のポイントを理解し、計数に強くなり、実務で使えるようになる</p>
<p>2. 資金構造を知る (B/S)</p> <p>B/Sのしくみを知り、財務診断ができるようにする</p>	<p>◆<u>資金構造の理解</u></p> <p>難しいとされるB/Sを、とても簡単にかつ的確に読むことができるようにする 分析のみならず、どんな状態にするかのビジョンが描ける</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・貸借対照表のしくみ (演習・講義) ・家計感覚で分析する (演習・講義) ・資金構造診断の実際 (演習・講義) 	<p>資金構造が理解でき、理想形がわかるため、どんなバランスシートでも簡単に診断でき、どこをどうすればよくなるかが具体的にわかるようになる。</p>
<p>3. ビジョンを描く</p> <p>マネジメント感覚でビジョンを描くトレーニングを行う</p>	<p>◆<u>B/Sでビジョンを描く</u></p> <p>自分が経営者ならどんなB/Sにしたいかを描く訓練をする それにより、ビジョンに計数的根拠を持たせることが重要であることを理解する</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・B/Sをもとにビジョンを描く (演習・講義) ・P/Lをもとに計画を立てる (演習・講義) ・実務への応用 (演習・講義) 	<p>ビジョンが根拠を持ち、具体的に描けるようになる。ゲームのように楽しみながら計数感覚を身につけることで、早い段階からマネジメント感覚(自立&自律的な仕事遂行)が身につく。</p>

* 使うツール: 損益分岐点分析シート 資金構造分析シート