

リーダー・主任・係長クラス

とるべき姿勢とやるべき仕事はこれだ!

厳しい経済環境の下、企業の発展と業績向上には、次世代の管理職候補であるリーダー・主任・係長クラスのパワーアップがかかせません。

このクラスには自分の仕事をこなしながら、上司とのコミュニケーションを図りつつ、率先垂範して部下を引っ張って行く強力なリーダーシップが求められます。

この研修会では、「これだ!」という必須の業務ポイントを具体的に7つに絞り込み、自分自身が日常とるべき姿勢と行動を具体的に学んでいただきます。

対象の方々を多数ご派遣ください。

研修内容

I. 姿勢から行動へ

“第一人称行動”の実践をせよ!

- ①否定語を使わず、“ポジティブ思考”を実践せよ
- ②消極的にならず、積極的に“ビジョン”を創造し挑戦せよ
- ③頭でっかちにならず、実行・実践“考働力”で成果をだせ

II. チェックリストで

自分の課題を把握し、自己改革せよ!

- ①自分の傾向を知り、客観的に判断できる自分を創れ
- ②課題を把握し、長所を伸ばし、短所を改善し、自己改革せよ
- ③チェックリストを使い、部下指導育成せよ

III. 管理職の視点で、考働せよ

そのやるべき仕事は7つある!

- ①組織の中でのリーダーシップの執り方
- ②計画から推進、管理の仕方
- ③教育訓練のポイントと実践
- ④業務や生産性アップの改善の進め方
- ⑤コミュニケーションの本質とポイント
- ⑥報告・連絡・相談のポイントと実施方法
- ⑦管理とは“始末の仕事” その実行手法

日時 平成24年 **3月14日**(水)
13時30分～16時30分

会場 **徳山商工会議所**

受講料 会員 **5,000円/人**
(徳山・下松・光・新南陽商工会議所の会員)
会員外 **10,000円/人**
【受講料は税込、当日お支払ください】

定員 **30名**

講師 (株)販売開発研究所
代表取締役社長

名倉康裕氏 (大阪市)

プロフィール



昭和30年生。静岡県浜松市出身。現場中心の経営指導を展開し、経営計画・販売戦略・社内充実強化策など柔軟な発想のもと、それぞれの企業体質にあったコンサルティングを数多く実践している。また、講演や研修では、明快な見解とバイタリティ溢れる話術で人気があり、数多い依頼を受けている。多くの企業・団体等から信頼と信用を得る実践コンサルタントである。
【主な依頼先】各総合研究所、各銀行、大阪商工会議所(登録講師)、各地商工会議所、各種業界団体、大・中堅企業等
【著書】「社員の力を10倍にする習慣」「緊急!販売戦略会議」「主任・係長プロのルール」(中経出版)、「売上・受注アップQ&A10のポイント」(TKC出版)、「効率化こそ最大のコストダウン」(ブレン)、「必勝!受注獲得の為にプレゼン活用術」(商工中金経済研究所)、「クレーム対応マニュアル事例集」(政経研究所)など多数。業界誌連載も多数。

申込 下記申込書により、FAXにて**3月9日(金)まで**にお申し込みください。

FAX:32-3303 TEL:31-3000

《主催》徳山商工会議所 中小企業相談所(担当:日高)

『係長クラス・基本姿勢と実践スタンス研修会』(3/14開催) 受講申込書 平成24年 月 日

徳山商工会議所行

受講者名	役職名	事業所名
		所在地
		派遣担当 役職名 氏名
		電話 - FAX -

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。

【駐車場は市営代々木公園地下駐車場をご利用ください。】