

管理職としてのマネジメント能力を総合的に測定 昇進昇格アセスメント公開研修

通い
2日間

次の課題を
お持ちの方に
オススメです

- 昇進昇格・選抜の審査指標として、アセスメント・プログラムの評価結果を活用したい
- 他流試合によって、管理職に気づきや学びを得るための“刺激”を与えたい

管理職として求められる能力を対象者がどれだけ発揮できるか、いかにして行動変容へと促すか。

本公開研修では、アセスメント・センターメソッドと呼ばれる行動科学の手法に則り、「信頼性の高い評価結果」を提供するとともに受講者への「効果的な能力開発」を支援します。

期待効果 1

求められる能力をどのレベルで発揮することができるかを掴むことで、今後の人材活用や適正配置、育成施策に活用できます

期待効果 2

管理職としての自らの強み・啓発点に気づき、自己の能力開発上の課題が明確になります

“アセスメント・センターメソッド”の『特長』

管理職に求められる汎用的な「能力」を総合的に把握

演習では、異なる業種・環境の中でリーダーシップの発揮が求められるため、日頃の経験や専門性に頼らない、汎用的な「能力」が引き出されます。そのため、対象者の現状の役割・環境によって職場では発揮する機会が少ない潜在化した能力も含めて、管理職としての「能力」を総合的に確認できます。

評価の「客観性・公平性」が高い

トレーニングされた複数のアセッサーによる複眼評価によって、評価者間における評定のバラツキを抑えることができます。評価者が第三者であるため、職場での関係性に左右されず、客観的な立場で評価することができます。同一環境下で、同一の能力要件に基づいて絶対評価を行うことにより、評価基準を統一することができます。

体験学習プログラムとしての「効果性」

シミュレーションは「管理職として求められる役割の疑似体験の場」となり、気づきを誘発する体験学習としての効果性も高く、能力開発にも活用されています。

コ ー ス 概 要

■ 受講対象者	① 管理職候補者の方 ② 管理職の方 ※ 課長登用もしくはその前後
■ 日時	2018年1月22日(月) ～ 23日(火) 両日 9:00開始 ～ 18:00終了
■ 受講費用	150,000円（税抜）／名 ● 2日間通い ● テキスト・教材費、昼食費、結果報告費含む
■ 定員	20名 ● 1社5名様まで申込みいただけます
■ 場所	リードクリエイト本社 4 F 研修室（東京都渋谷区、渋谷駅より徒歩7分）
■ プログラム内容	能力要件・カリキュラム・演習の特長は「裏面」をご覧ください
■ 結果報告	実施終了から約1か月後を目安に、申込責任者様宛に2種類のレポートを提出します ※ 納品形式：電子データ（Excel・PDF） ① 人事部向け評点一覧、コンフィデンシャルレポート ② 受講者向けフィードバックレポート

主要取引先

アイシン精機、アステラス製薬、SGホールディングス、SMBC日興証券、NTTドコモ、NTT東日本、NTT西日本、小田急電鉄、クレディセゾン、京王百貨店、サントリーホールディングス、清水建設、積水ハウス、大成建設、中部電力、東京急行電鉄、内閣府、日産自動車、日清食品ホールディングス、日本ガイシ、日本銀行、日本航空、日本生命、日本電産、日立製作所、ネスレ日本、ファミリーマート、富士通、富士電機、ポーラ、本田技研工業、三井化学、三菱電機、明治ア田生命、ヤマハ発動機、LIXIL、りそな銀行、他多数（敬称略・五十音順）

○ 本研修で測定する 21の能力要件 [7段階評価]

1 変革・創造行動

ビジョン・戦略構築力 | テーマ設定力 | 革新性 | 変化適応力

2 対人行動

方向づけ | 部下育成 | チームビルディング | 対人感受性 | 多様性受容

3 管理行動

計画組織化力 | 実行管理力 | 決断力

4 問題解決行動

情報把握力 | 問題解決力

5 目標達成行動

折衝力 | 高業績志向 | 執着・不屈性 | 行動志向

6 基本行動

自律性 (インテグリティ) | ストレス耐性 | 顧客志向

○ 『カリキュラム』および『各演習・個人別フィードバック面談の特長』

時間	1日目		時間	2日目	
9:00	1. オリエンテーション ・ 本研修のねらい ・ 求められる人材像とマネジメント		9:00	6. インバスケットグループ討議演習 ・ ガイド ・ グループ討議/最適解の導出	
	2. グループ討議演習 ・ ガイド ・ 準備、討議 (VTR撮影) ・ VTR観察 ・ 相互フィードバック		11:30	7. インバスケットグループ討議演習発表 ・ 発表/質疑応答 ・ 講師フィードバック	
12:30	昼食・休憩			昼食・休憩	
13:30	3. インバスケット演習 ・ ガイド ・ 案件処理 ・ 課題設定	4. 面談演習 ・ 準備、面談 (VTR撮影)	12:30	8. 面談演習振り返り ・ VTR観察 ・ 相互フィードバック	
	5. 課題解説① ・ コミュニケーションとモチベーション			9. 課題解説② ・ マネジメントの基礎 ・ 課題設定のプロセス、論理	
18:00			18:00	10. セルフコミットメントシート の作成 ・ ガイド ・ 個人ワーク	11. 個人別フィードバック 面談
				全体まとめ・質疑応答	

□ グループ討議演習

グループに課せられた討議テーマについて所定の時間内で話し合い、合意の上で意思決定する。全員が対等な立場でリーダーシップを発揮することが求められる。

案件処理

決裁箱 (インバスケット) の中の、20~30件程度の未決裁の案件 (通信文、稟議書、メモ、報告書、私信など) に対して、管理者の視点から決裁等の必要な処理を行う。

□ インバスケット演習

課題設定

未決裁案件の全情報から、経営上の課題を設定し、経営幹部として方針決定を行う。

□ 面談演習

ある問題を抱える部下 (担当アセッサー) と短時間の面談を行ない、説得・調整・動機づけを通じて問題の解決を図る。

□ インバスケットグループ討議演習・発表

インバスケット案件処理演習に個人で取り組んだ後に、グループで同じ案件やテーマについて話し合い、最適解を導出する。

□ 個人別フィードバック面談

担当アセッサーとの面談。自己評価とアセッサーの評価をすり合わせ、演習行動のフィードバックにより、自身の強み・啓発点の理解を促す。さらに、アセッサーから能力開発へのアドバイスも行う。

結果報告

① 人事部向け『コンフィデンシャルレポート』

sample

全受講者の能力プロフィールと将来のポテンシャルについて、人事部様向けに定量的・定性的にフィードバックするレポート。管理職としてどのような部分が優れ、不足しているのか、管理職としてすでに準備ができていのか否か、などを端的に記載。

順位	氏名	個人スコア															合計		クラスター平均																			
		ビジョン・戦略構築力	チーム設定力	革新性	変化適応力	方向づけ	部下育成	チームビルディング	対人感受性	多様性受容	計画組織化力	実行管理能力	決断力	情報把握力	問題解決力	折衝力	高業績志向	執着・不屈性	行動志向	自律性	ストレス耐性	顧客志向	合計	平均	変革・創造行動	対人行動	管理行動	問題解決行動	目標達成行動	基本行動								
1	●●●●	3	3	4	3	3	3	4	3	△	4	3	3	4	4	3	△	4	4	4	4	4	4	4	○	5	○	3	75	3.57	3.25	3.40	3.33	3.50	4.00	4.00		
2	●●●●																																					

② 受講者向け『フィードバックレポート』

sample

各受講者に対し、管理職としての能力レベルや特徴をフィードバックするレポート。プロフィール、強み・啓発点、各自が能力開発を進める上でのアドバイスや行動チェックリストを記載。

2 レポートの構成と読み解き方

第1部 総合的な能力の特徴

1 あなたのディメンション別スコア

21項目のディメンションについて、それぞれの発揮度合いを7段階のスコアで示しています。各ディメンションの発揮度合いや、総合的なバランスを確認しましょう。

※ 「スコア4」を基準点として、ご自身の発揮度合いを確認してみましょう

※ レーダーチャートの形に、あなたの特徴が表れています。平均と比較して、特徴的な部分があるかを確認してみましょう

2 レポートの構成と読み解き方

第2部 今後の成長に向けて

1 あなたの“強み・啓発点”

21項目のディメンションの中で、あなたの能力の傾向を総合的に分析し、「強み」および「啓発点」となるディメンションを特定しています。ご自身の能力の特徴や今後の開発ポイントを、具体的に捉える際の参考とさせていただきます。

強み

21項目のディメンションの中で、あなたがリーダーシップを発揮する際に、持ち味となるディメンションと重要能力(1~2つ)を特定しています。

ディメンション	持ち味となる重要能力
高業績志向	目標を高く設定する 高い目的意識を持ち、周囲からの期待水準を上回る目標を設定する
高業績志向	責任範囲を拡大する 高関与から期待される役割以上の責任を担い、その完成に必要なリソースを投入していく
自律性 (インテグリティ)	主体性を持つ 周囲に依存せず、自己の判断基準や意見を持ち、それに基づいて行動する
自律性 (インテグリティ)	一貫性を持って行動する 対立・懸念事項においても本音が相手に伝達・妥協することなく、自分の意思を貫いて行動する

啓発点

21項目のディメンションの中で、あなたがより効果的なリーダーシップを発揮するために、優先的に開発すると効果が高いと思われるディメンションと、そのために強化したい重要能力(1~2つ)を特定しています。

ディメンション	強化したい重要能力
チーム設定力	大所高所から課題を設定する 業務の全体構造をシステム的に把握し、関連する業務の要件を読み取り、全体が共有できるように課題を設定する
部下育成	部下を動機づけする 部下の動機や個性を活かした前向きな働きかけを行い、やる気を引き出す
部下育成	部下の主体性を引き出す 効果的な質問を通じて、相手の考えを引き出し、主体的な行動を促す

2 能力開発のための行動チェックリスト

強みを活かしながら、さらなる成長につなげるために、どのように能力開発していくかを明確にすることが重要です。以下に、「啓発点」で特定されたディメンションと重要能力に対応した「行動チェックリスト」が紹介されています。これらの行動例を参考に、さらなる成長に向けた行動実務プランを具体的に検討してみてください。

行動実務プラン検討のポイント

- あなたが人や物事にどのような影響を与えていますか？自分のリーダーシップはどのようなイメージでしょうか。行動実務プランを設定し、明日からのように意識や行動を変えていく、具体的なプランを立てましょう
- はじめから全てを完璧にこなせるとは、あなたが重要と感じる行動実務プランを1~3種類設定し、小さな一歩でも確実に実践化することで重要なことです

ディメンション	重要能力	本人	強み・啓発点	発揮度	他社平均*
変革・創造行動	ビジョン・戦略構築力	4	△	2.13	2.72
	チーム設定力	3	△	2.29	2.82
	革新性	4		2.25	2.93
	変化適応力	4		3.74	3.71
方向づけ		5		2.64	3.10

21項目のディメンションと重要能力

大所高所から課題を設定する

部下を動機づける

部下の主体性を引き出す

3 能力開発に向けた担当講師からのメッセージ

演習で確認されたあなたの行動傾向や総合的な能力の特徴を踏まえ、担当講師から今後の成長に向けたメッセージを紹介しています。ぜひ、行動実務プランをたてる際の参考にしてください。

●●●さんは、自分で目指すものを明確に持って、自己責任の姿勢で達成に向かう姿勢が特徴です。困難な状況でも、物事を前に進める強みが感じられます。ただし、自分の思い通りに目標を達成させることにはこだわらず、人や物事に対する配慮が後手に回りがちです。今後は、自分の思い通りに進めたいのではなく、周囲の関係者とともに進めることを意識してみてください。大きな成果は、期待以上の協働から実現できます。自分の強みにゴールや進め方に関係者が納得し共感しているか？を確認し、他者のアイデアを取り入れてください。進んでいくことで、期待以上の成果を得られる可能性が高まります。強い意志を持って目標に向かい強みを活かしながら、良い意味で人の力を借りることで、自分のリーダーシップスタイルの幅を広げてみてください。

申込方法

申込期限： 12/8金 13:00まで

管理職としてのマネジメント能力を総合的に測定
昇進昇格アセスメント公開研修

開催日：2018年1月22日(月)～23日(火)

<申込後の主なスケジュール>



申込書をダウンロードいただき、必要事項を入力の上、**メール**にてお申込みください

STEP1	弊社Webサイトにアクセスし、申込書をダウンロード http://www.leadcreate.co.jp/openC/2017/hra.html
STEP2	申込書 (Excelファイル) をご自身のPCに保存
STEP3	申込書を開き、必要事項を入力 ※ 申込担当者情報・受講対象者名等
STEP4	info-openseminar@leadcreate.co.jp 宛に、申込書を添付のうえ、送信 ※ 申込書には、指定のパスワードを設定

必ずご一読ください

- 1社5名様まで申込みいただけます
- 最小催行人数に満たない場合、開催の延期もしくは中止させていただく可能性がございます。開催の有無においては、開催日の1か月前を目安にご連絡差し上げます。予めご了承ください
- 受講者人数、対象者の変更は、申込期限から1週間以内にお知らせください
- 申込期限までにお申込みいただくのが難しい場合は、個別に調整が可能です。お気軽に事務局までお問い合わせください
- 弊社アセスメントを導入いただいている企業様においては、都合によりお断りさせていただく場合があります
- 請求書は、研修受講月の月末メ・翌月末払いにて発行します
- 開催日の20営業日前からキャンセル料が発生します (20営業日前～11営業日前：受講料金の30%、10営業日前～3営業日前：受講料金の50%、2営業日前～当日：受講料金の100%)
- 開催確定後、参加企業名を各社申込責任者様に共有させていただきます
- 研修中は、業務の都合問わず欠席・遅刻・途中退出はご遠慮いただいております
- 結果報告レポートの納品形式は電子データ (Excel・PDF) となり、メール添付にて提出します。尚、データを弊社で出力し、郵送にて納品させていただくことも可能です。ご希望の際はお申しつけください (郵送の場合は、手配・準備日数を別途いただきます)

【個人情報の取扱いについて】

本申込書にご記入いただいた個人情報は、説明会の進行及び弊社からのご案内に使用いたします。個人情報の取扱いに関する詳細は、弊社WEBサイト <http://www.leadcreate.co.jp/> より「個人情報の取扱いについて」をご覧ください。また、本申込みをもって上記にご同意いただいたものといたします。

お問い合わせ

株式会社リードクリエイト

法人向け公開研修事務局

E-mail : info-openseminar@leadcreate.co.jp

電話番号 : 03-5766-1980

受付時間 : 平日9:00～18:00