

管理職層～中堅社員の意思決定の質を高める インバスケット公開研修

1 日間

期待

マネジメントにおいて求められる視座・視点を理解することで、**思考の質・意思決定の質**を高める

効果

- 日常業務においてより主体的に判断して業務を遂行できるようになる（中堅社員層）
- マネジメントを強く意識した業務遂行ができるようになる（次期管理職候補層）
- より本来的なマネジメント行動を理解し実践できるようになる（既任管理者層）

コース概要

リーダーとして求められるマネジメント能力を対象者がどれだけ発揮できるか、そしていかにして行動変容へと導くか。本公開研修では、**インバスケット演習**を活用し、受講者への効果的な能力開発を支援します。

ねらい

「体験」・「実践」を通じた学習

- 求められる姿や必要となる能力・行動を具体的に理解する
- 自らの行動傾向や能力水準を認識する

自身のマネジメント能力の現状を見つめ直す

- 本人の気づきを促すだけでなく、講師から能力開発に向けたフィードバックも提供
- 他流試合の刺激を通じて、マネジメントスタイル、能力特性、レベルについて気づきを促す

特長

本プログラムは、**演習による疑似体験を能力開発に最大限活かすことができる**ように設計されています。

体験の振り返りやフィードバックを通じて自己認知を深め、リーダーとしての課題を明確にすることで、受講者の自己研鑽を支援し、職場に戻ってからの行動変容を促進します。

対象

管理職層～中堅社員

日程

2018年1月23日（火）

時間

9:30-17:00

費用

40,000円（税抜）/名 ※教材費含む

定員

20名（1社5名様までお受けします）

場所

リードクリエイト大阪支社6F研修室
（淀屋橋駅より徒歩1分）

内容

研修内容は裏面をご覧ください

※ 人事部門および受講者への結果報告レポートの提供はありません

講師



関谷 透

株式会社リードクリエイト
プリンシパルコンサルタント

マーケティング、組織行動論を専門とし、理論と実践に裏打ちされたコンサルティング、教育研修に従事。

過去受講者の声

- 会社全体や経営者の立場から物事を考えるきっかけになった
- リーダーは1つの行動で3つくらい動かすようなアクションが必要であるというお話が印象に残った
- 今後は場当たりの指示を出すようにしようと思った
- 自分の普段の指示は丸投げになっていると気づいた
- 明確な判断の軸がなければ、物事の優先順位が定まらないということを実感した



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、明治安田生命、ヤマハ発動機、LIXIL、りそな銀行、他多数（敬称略・五十音順）

○ 演習概要

※ 20名 4グループ（5名編成）想定

時間	内容
9:30	◆ オリエンテーション
10:40	1. リーダーに求められる期待役割と行動 ・ 業務遂行に求められる視座、視点
	2. インバスケ演習（案件処理） ・ ガイド ・ 演習
12:00	昼食・休憩
13:00	2. インバスケ演習（課題設定） ・ 演習
14:30	3. インバスケグループ討議演習 ・ グループごとの最適解形成（課題設定と案件処理） ・ 発表、相互フィードバック
17:30	4. 総括

<インバスケ演習概要>

□ 案件処理

決裁箱（インバスケ）の中、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。現状把握フェーズでは、錯綜する情報を整理し、関連性を捉える。問題分析・案件処理フェーズでは、問題構造を解明し、個別案件の処理を行う。

□ 課題設定

未決裁案件の全情報から、組織の重点課題を設定し、リーダーとしての方針決定を行う。また、自ら設定した方針、課題に即した案件処理を行う。

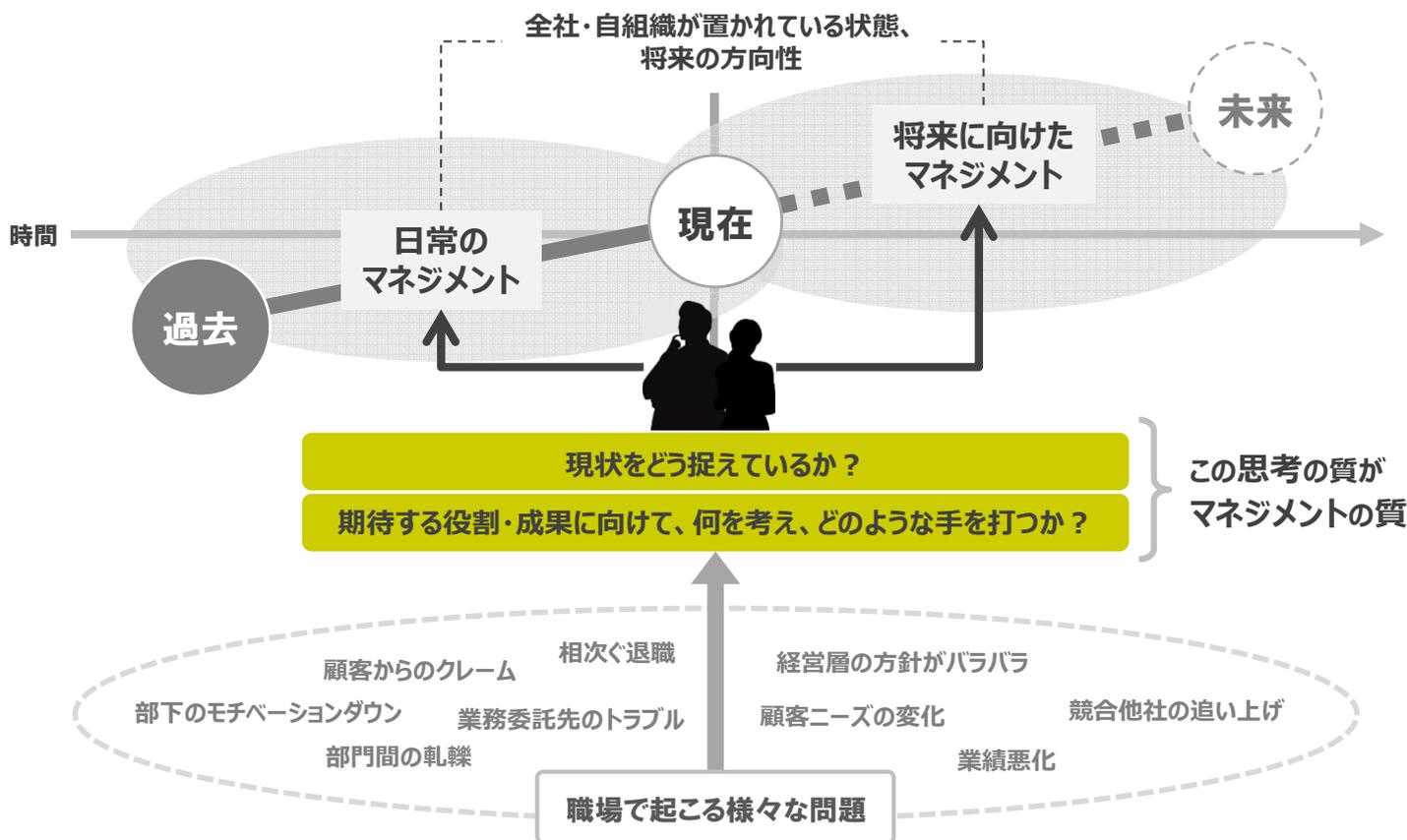
□ グループ討議演習・発表

インバスケ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

インバスケ演習とは

架空企業の組織運営を担う管理者として、直面する組織の様々な問題（顧客からのクレーム、部下からの相談、上長からの指示、職場内トラブル等）に対し、経営上のインパクトを勘案しながら根拠を持った確な対応が求められるマネジメントシミュレーションです。意思決定・問題解決や計画性などに関する行動特性が確認できるため、日頃の仕事スタイル（問題の捉え方、関心の範囲、意思決定の癖や偏り等）が明らかになります。

○
行動科学では「人は同じ状況に出会うと同じ行動を繰り返す可能性が高い」という考え方があります。
本演習は、「将来求められる状況を演習で設定した場合、そこで発揮された行動は再現性が高い」という前提で設計されています。



申込方法

申込期限： 1/9火 13:00まで

管理職層～中堅社員の意思決定の質を高める
インバケット公開研修

開催日：2018年1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/ib.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	lc-osk@leadcreate.co.jp 宛に、申込書を添付の上、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、研修受講月の月末〆・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
- 本コースは、人事部門および受講者への結果報告レポートの提供がありません

【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：lc-osk@leadcreate.co.jp

電話番号：06-4707-1177

受付時間：平日9:00～18:00