

「Zoom」を用いたオンライン参加も選択可能！

※本セミナーは「ハイブリッド形式」での開催です。
オンライン参加と従来の来場型研修を同時開催いたします。

プレイングマネージャーとしての 管理職の役割と部下育成

「実務のプロ」から「マネジメントのプロ」へ 転換！

「働き方改革により、一層効率性が求められる職場運営」「ますます希薄化する職場内コミュニケーション環境」など、多くの切実なマネジメント課題に直面している今、ミドルマネジメント人材の育成が不可欠です！

本セミナーでは、課長クラス（中間管理職、リーダー層）を対象に、「マネジメントのプロ」になる5つの役割と、部下のモチベーションを引き上げ、育てるための方法を具体的に学んでいただきます！

日時 2021年9月15日（水）9:30～16:30

講師 大軽 俊史 氏（ビジネスディベロップサポート代表）

対象者 部下を持つ係長・課長・部長・所長・支店長クラス

金額 会費 14,850円（税込） 一般料 16,500円（税込）

※会員料金とは、しがぎんビジネスクラブ会員企業の受講料です。

複数名割引 ございます！
（詳細は裏面をご覧ください）

会場 しがぎん浜町研修センター6F（滋賀銀行本店より東へ100m）

※駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください。

※会場地図は弊社ホームページをご覧ください。

楽しい！
分かりやすい！
大好評！



program

1. 経営の好循環サイクルの確立こそが経営の目的
・お客さま満足と職場満足の向上の関係性とは？
・悪循環への入口とは？～貴社は大丈夫でしょうか？～
2. 管理職を取り巻く厳しい環境の実態とは？
・深刻な社会問題？ミドルアップ症候群とは？
・厳しい時代だからこそ必要となるマネジメントの役割
3. 業績を上げている管理職の5つの役割と時間管理能力
・方針の理解・策定・伝達
・部下のモチベーション管理とチームの活性化 等
4. 忙しい管理職に期待される時間配分とは？
・課長クラスに期待される理想の時間配分とは？
・タイムマネジメントの強化で時間を捻出する方法
5. プレイヤーのプロとマネジメントのプロは異なる！
目指すは名将！あの課長の部下はみんな育つ！
・有能な実務家は多数存在！皆さまもその一人！
・それに加え、マネジメントとしても優秀？
6. 名将を目指そう！部下育成の本質とは？
～自己体験談からの考察～
・本セッションにおける4つの投げかけ
・OJTとメンタリングの区分とは？
7. 部下による組織・上司への安心感を高める
「メンタリング」の効力とツボ
・メンタリングとは？定義と事例紹介
・現代のマネジメント課題と昭和の上司
8. 自発的人材を養成するための「OJT指導力」のツボ
・OJTの基本5つのステップとフォーマットの有効活用
・OJTの実践の2つのポイント
9. 傾聴の心得～話し上手は聴き上手～
・「話す」より重要なスキルである「傾聴」とは？
・傾聴の実践ポイント＜簡単なロープレ＞

講師プロフィール

ビジネス ディベロップ サポート 代表 大軽 俊史 氏

同志社大学商学部卒。マーケティング企画会社での営業・企画を経て、平成9年から某シンクタンクにて経営コンサルティング活動に従事し、事業戦略・営業戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出し平成20年独立。コンサルタント歴は20年以上、研修、講演日数は2000日を超える。ビジョン&事業戦略からマーケティング/組織/人事戦略という、経営戦略の一連のプロセスをワンストップで構築支援する数少ないコンサルタント。経営の最大課題は、人材のモチベーションマネジメントであると考え、「人を惹きつける情熱を持った人材を養成する」ことを指導モットーとしている。笑顔・情熱・理論で社員のやる気に火をつけるパッションクリエイターとして、クライアントより絶大な信頼を得ている。近年では、年間200日以上講演・研修講師を担当する。

9/15 プレイングマネージャーとしての管理職の役割と部下育成

【申込締切日】2021年9月10日（金）

会 社 名		業 種		取引支店名	滋賀銀行	支 店
		申込担当者名 (所属・役職)				
住 所	〒	TEL				
		FAX				
受 講 者 名 (フリガナ)		所 属	年 齢	どちらかに☑してください		
フリガナ			歳	☐ オンライン参加 ☐ 来場型参加		
フリガナ			歳	☐ オンライン参加 ☐ 来場型参加		
フリガナ			歳	☐ オンライン参加 ☐ 来場型参加		

※2021年1月より受講票は発行しておりません。本申込書は受講票を兼ねております。

《新型コロナウイルス感染予防策について受講生の皆さまへのお願い》

- ・マスクを着用してのご受講、手指の消毒にご協力をお願いいたします。
- ・会場入室前の検温にご協力いただき、37.5度以上の熱がある方・具合の悪い方は受講をお控えください。
- ・その他詳しくは、弊社ホームページをご確認ください。 <https://www.keibun.co.jp/>

《申込方法》

- ①インターネットからのお申込みは、弊社ホームページ(<https://www.keibun.co.jp>)をご覧ください。
上記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXでもお申込みいただけます。また最寄りの滋賀銀行の窓口でも受け付けております。
- ②ホームページからお申込みの場合は、受付完了メールをお送りいたします。またFAXにてお申込みの場合は、受付確認のお電話をさせていただきます。
- ③セミナー開催2週間前より順次、請求書・当日のご案内をお送りいたします。(開催3日前までに届かない場合はご連絡ください。)

オンライン受講の方は、ZoomのミーティングIDとパスワードのご案内も同封いたします。

《申込に関する注意事項》

- ①受講予定の方のご都合が悪い場合は、代理の方のご出席をお願いいたします。なお、キャンセルはセミナー開催の前営業日の午後3時までの受付とさせていただきます。
その際、振込手数料を差し引いての返金となります。当日キャンセルの場合は、受講料は返金いたしかねますのでご了承ください。
 - ②申込みが少人数の場合や、地震・台風等の影響により、中止することがございますのでご了承ください。
- 《個人情報の取扱について》
ご提供いただく個人情報は、KEIBUNビジネスセミナーご案内の範囲内で使用いたします。また、法令の規定により提供を行う場合を除き、ご本人さまの同意なしに第三者への開示・提供を行うことはありません。
なお、弊社のビジネスセミナーはグループ演習等による研修効果促進のため、受講者さまの企業名を掲載した受講者名簿を使用させていただく場合がございます。ご了承のうえお申込みください。受講者名簿を配布させていただいた場合につきましては、研修終了後に回収いたします。

「プレイングマネージャーとしての管理職の役割と部下育成」は、**複数名割引 対象講座**です！

◆複数名割引…1セミナー2名さま以上のお申込みの場合、1名さまにつき500円割引でご利用いただけます。

KEIBUNビジネスセミナー



で検索！

弊社ホームページから
お申込みいただけます！
<https://www.keibun.co.jp>

FAX

077-526-3838

※本FAX到着後、お申込担当者さまへ受付確認のお電話をさせていただきます。

＜お問い合わせ先＞

株式会社 しがぎん経済文化センター 人材開発部
〒520-0041 大津市浜町1番38号
TEL 077-526-0005 E-mail: jinzai@keibun.co.jp