

1 新時代の働き方・組織・リーダーシップ

一部オンライン
同時研修(選択制)

ねらい 新時代に適応した働き方・組織・リーダーシップを実現していくため、研修の中で「知識」と「マインド」を身につけ、そして考え、語り合い、発表し、学んでいきます。

開催日 **6月3日(金)～11月9日(水) [全21日間]** 申込締切日 **5月13日(金)まで**
 開催場所 **富山県中小企業研修センター** (富山市赤江町1-7) 受講料納入期限 **6月2日(木)まで**
 対象者 **経営リーダー** (経営者、後継者、管理者など) 受講料 **99,000円(税込)** 定員 **15名**

日程カリキュラム

| 開催日 | 時間 | 研修科目 | 講師 |
|------------------------------|-------------|--|---|
| 開講式・総合研修 | | | |
| 6月3日(金) | 9:30～10:00 | [開講式] | 長谷川 泰彦氏 株式会社リフレーム 代表取締役 |
| | 10:00～17:00 | [新時代の働き方・組織・リーダーシップ] ①オリエンテーションと自己紹介 ②コロナで経済社会はどう変わったか? ③企業組織の未来像 ④自社の未来像の明確化 | |
| 人的資源管理① | | | |
| 6月16日(木) 17日(金) 21日(火) | 9:30～16:30 | [「心理的安全性」の高いチームに革新する] ①「心理的安全性」とは? ②「心理的安全性」が決め手! ③「行動分析」で行動を変える ④「心理的安全性」4つの要素を行動分析する ⑤「言葉の力」を高める ⑥「心理的安全性」の高いチームに革新する | 長谷川 泰彦氏 |
| 財務管理 | | | |
| 7月 5日(火) 6日(水) 13日(水) | 9:30～16:30 | [リーダーとして可能性を広げる財務・管理会計] ①「会計」がわかると何が分かる? ②決算書が読めない!を解消する ③全体最適のための会計思考 ④管理会計で儲かるポイントを理解する ⑤お金の流れを理解する。(キャッシュフロー・資金繰り) ⑥無制限に可能性を描く ⑦お金と可能性を繋げる ⑧ケーススタディ発表会 | 長瀬 あさみ氏 合同会社 リレーションサポート 代表 財務戦略パートナー/ 経理実務士 |
| 人的資源管理② | | | |
| 7月27日(水) 28日(木) | 9:30～16:30 | [人とチームが成長する人間関係を築く] ①「心理的安全性」が高い組織とは? ②安心して話せる空気をつくるために「認める」 ③理解を深め信頼関係を築くために「聴く」 ④「認める」「聴く」のチャレンジから見える「自分」 ⑤人との向き合い方を見つめる ⑥人の課題解決をサポートする ⑦信頼関係を高めるための対話へのチャレンジ | 佐藤 慶子氏 |

※受講に際しては、筆記用具・電卓をご持参下さい。
 ※昼食は準備してありませんので、各自でご対応(持参・外食等)下さい。(お昼休憩は1時間あります。)

| 開催日 | 時間 | 研修科目 | 講師 |
|---------------------|-------------|--|---|
| 経営実務① | | | |
| 8月10日(水) | 9:30～16:30 | [ニューノーマルな働き方] ①これまでの経済社会(成り立ち、成長カーブ) ②ニューノーマルの考え方(投資・事業規模) ③ニューノーマルの自社への適合 | 長谷川 泰彦氏 |
| フォローアップ | | | |
| 8月24日(水) | 9:30～16:30 | [コミュニケーションを点検する] ①未来像の確認 ②組織の関係性を変える一歩を共有する ③できているつもりコミュニケーションを丁寧に点検する | 佐藤 慶子氏 |
| 経営戦略 | | | |
| 9月 8日(木) 9日(金) | 9:30～16:30 | [実践的な戦略づくりを理解するセミナー] ①戦略づくりに必要なことを知ろう! ②自社を知ろう! ③顧客を知ろう! ④競合相手を知ろう! | 内田 康郎氏 兵庫県立大学大学院 教授 |
| 経営実務② | | | |
| 9月12日(月) 13日(火) | 9:30～16:30 | [VUCA時代に結果を出すチームビルディング術] ①人材力を身につける(強み、ミッション、リーダーシップ) ②組織力を身につける(ビジョン、目的目標、組織風土) ③関係力を身につける(コーチング、コミュニケーション) | 中田 明子氏 株式会社リソースフル 代表取締役 ダイバーシティ&チーム ビルディングコーチ |
| 営業スキル | | | |
| 10月11日(火) 12日(水) | 9:30～16:30 | [「苦手な相手」を得意に変え信頼を得て結果を出すコミュニケーション術] ①売れる営業と売れない営業☆信頼関係を築けるかどうか ②対人対応力アップ☆相手に合わせたコミュニケーションをはかる ③傾聴と質問 ④得たい未来を達成するためのステップ | 新浪 幸子氏 営業コンサル |
| 経営計画 | | | |
| 10月20日(木) 21日(金) | 9:30～16:30 | [経営シミュレーション研修～受講生が「主役」の体験型研修～] 経営疑似体験を通して「まずやってみる」⇒「ふりかえる」⇒「考える」⇒「気づく(わかる)」という体験型学習研修で身につく4つの“効果” ①経営者の心構えがわかる ●経営者感覚を体験し、会社の仕組みが理解できる ②戦略発想を鍛える ●戦略を立案し、戦略に基づいた意思決定を行う ③チームビルディングを養う ●グループワークを通して体験の共有化が図れる ④財務感覚を磨く ●財務三表のつながりをシミュレーションで体験できる | 渡辺 晴樹氏 株式会社 MELコンサルティング 代表取締役社長 |
| 総合研修・閉講式 | | | |
| 11月 8日(火) | 9:30～16:30 | [ゴール設定とプレゼンテーション] ①リーダーとしてのゴール設定 ②プレゼンテーション | 長谷川 泰彦氏 佐藤 慶子氏 |
| 11月 9日(水) | 16:45～18:00 | [閉講式] ①修了証交付 ②懇談会 | |