

長期コース

コースNo.

1 次世代の自己革新力・組織リーダーづくり

ねらい

次世代に適応したリーダーの実現には「理想を実現する力」「人を育てる力」「組織を変える力」が必要であり、中心となるのは「自己革新力」です。このカレッジでは、常に「成長」と「未来」に焦点を合わせ「対話」を重ねながら、「学び」「考える」「体験(体感)」を実践し、組織リーダーとして必要な「知識」の修得と「マインド」の形成を図り、長期的な理想の未来像を描き、ゴールを目指します。

開催日 6月6日(金)～11月6日(木) [選択講座含め 全21日間]

申込締切日 5月16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5日(木)まで

対象者 経営リーダー等(経営者・後継者・管理者・職場リーダー) 受講料 110,000円(税込) 定員 25名

※**選択講座**について 「財務管理」「労務管理」「営業力強化」の各講座は選択講座です。この3講座の中よりご希望の2講座以上の受講を必須とします。(申込書には所定の記載をお願いします。)

※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。)

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6日(金)	9:30～10:00	[開講式]	はせがわ やすひこ 長谷川 泰彦氏 株式会社リフレーム 代表取締役 さとう けいこ 佐藤 慶子氏 株式会社D-ダイアローグ 代表取締役
	10:00～17:00	[次世代の自己革新力・組織リーダーづくり] ① オリエンテーション ② 次世代のリーダーシップ ③ AI、ChatGPTで何が変わるのか? ④ 自社ビジネスの未来像の明確化	

人的資源管理①

6月17日(火) 18日(水) 19日(木)	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」をもたらすために導入したい2つのこと ③ 「行動的安全性」の高い職場づくりのためのコミュニケーション ④ 言葉の力を高める ⑤ 導入にあたっての課題 ⑥ 「心理的安全性」宣言 ⑦ 1on1トレーニング	はせがわ やすひこ 長谷川 泰彦氏
------------------------------	------------	--	-----------------------------

人的資源管理②

7月10日(木) 11日(金)	9:30～16:30	[人とチームが成長する人間関係を築く] ① 人が育つ組織の風土とは? 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	さとう けいこ 佐藤 慶子氏
--------------------	------------	---	--------------------------

経営実務①

7月24日(木)	9:30～16:30	[右脳型マネジメントへの挑戦] ① 業績中心マネジメントの限界 ② 右脳型目標達成と左脳型目標達成 ③ 右脳型目標達成で組織を動かす ④ 企業文化をつくるリーダーになる	はせがわ やすひこ 長谷川 泰彦氏
7月25日(金)			

開催日	時間	研修科目	講師
-----	----	------	----

財務管理

(短期コースⅦ(10P)との合同研修)

<選択講座1>

8月 6日(水)
7日(木)

9:30~16:30

[決算書の読み方と活かし方]

- ① 会計が分かると何が分かる?
- ② 決算書が読めない!を解消する
- ③ お金の流れを理解する(キャッシュフロー・資金繰り)
- ④ お金と儲かるを繋げる
- ⑤ ケーススタディ

ながせ
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

労務管理

(短期コースⅧ(11P)との合同研修)

<選択講座2>

8月20日(水)
21日(木)

9:30~16:30

[人が中心の職場づくりとは?]

- ① オープニング 魅力ある職場とは?
- ② 労務管理のポイントを知ろう!
- ③ 労務トラブルへの対応
- ④ 安心安全な職場とは
- ⑤ 魅力ある職場とは?
- ⑥ 研修の振り返り(演習)

しぶや めぐみ
渋谷 恵美氏
しぶやめぐみ社会保険
労務士事務所代表

経営戦略

9月 4日(木)
5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 ケースに学ぼう!

うちだ やすろう
内田 康郎氏
兵庫県立大学大学院
教授

経営実務②

9月25日(木)
26日(金)

9:30~16:30

[やりがいと業績をあげる!チームビルディング術]

- ① 人材力を身につける(強み・自分軸・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)

なまた あきこ
中田 明子氏
株式会社リソースフル
代表取締役

営業実務

(短期コースⅩ(12P)との合同研修)

<選択講座3>

10月 6日(月)
7日(火)

9:30~16:30

[相手の心の動きを手取るトップセールス心理学研修]

- ① セールスを成功させるために熱意と説得よりも必要なこと
- ② 本当のトップセールスがやっている営業スタイルとは?
- ③ わずか数分の内に深い信頼関係を築くコツ
- ④ 悪用厳禁。相手の無意識にメッセージを入れる方法
- ⑤ できる人しかやっていない、成約に差が出る効果的な言葉の使い方

おおく ほくにえ
大久保 邦恵氏
スマイルスイッチ代表
ビジネスコーチ

経営計画

10月16日(木)
17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、戦略に基づいた意志決定を行う)
- 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)

わたなべ はるき
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

フォローアップ

10月24日(金)

9:30~16:30
(各班2時間程度)

[コミュニケーションを点検する]

- ① 実現したい状態に向けてのチャレンジを振り返る
- ② コミュニケーションを点検する
- ③ 課題を乗り越える一歩を共有する

さとう けいこ
佐藤 慶子氏

総合研修・閉講式

11月 5日(水)

9:30~16:30

[ゴールセッティングとプレゼンテーション]

- ① 上げたい成果の明確化
- ② 問題解決
- ③ リーダーとしてのゴールセッティング
- ④ プレゼンテーション

はせがわ やすひこ
長谷川 泰彦氏

11月 6日(木)

16:45~17:45

[閉講式]

- ① 修了証交付
- ② 受講者懇談会

さとう けいこ
佐藤 慶子氏