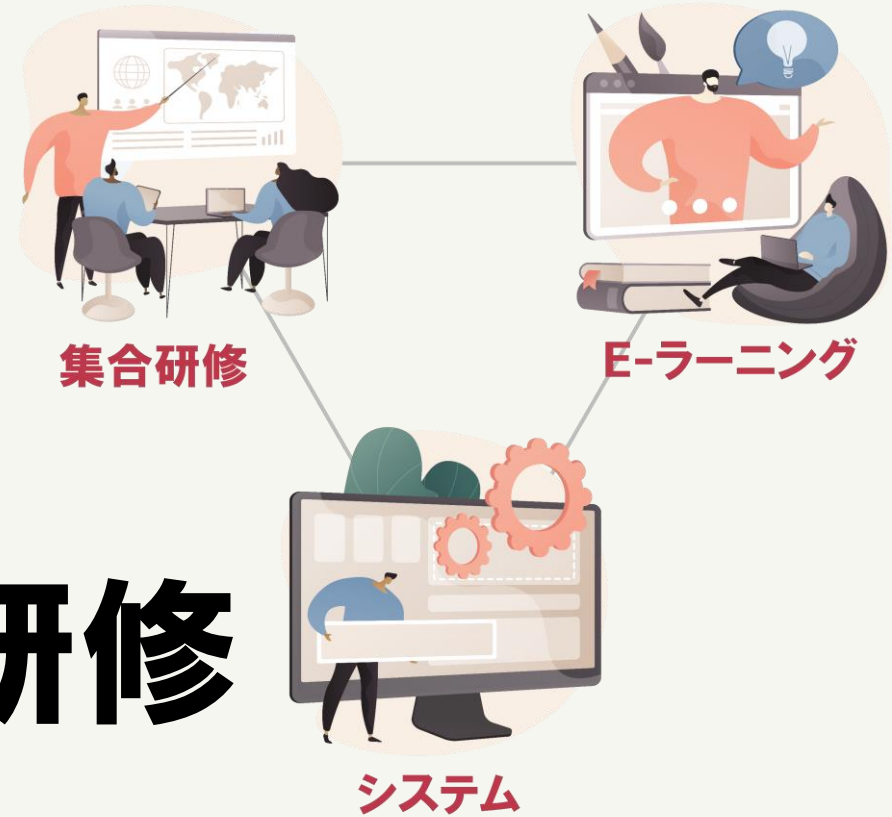


これまでマネジメント研修を受けても
変わらなかったあなたへ

社内で実践・定着できる事に特化した
チーム・部署全員で成果を出させる！！

プレイングマネージャー研修 サービス紹介資料

マイスターコンサルタンツ株式会社



目次

1. 中小企業が直面している
マネジメントの課題
2. プレイングマネージャー研修の特徴
3. プレイングマネージャー研修の内容
4. 予習・復習の為のE-ラーニング
5. 職場に研修内容を定着させるシステム
6. プラン・料金
7. 講師紹介

1. 中小企業が直面している マネージメントの課題

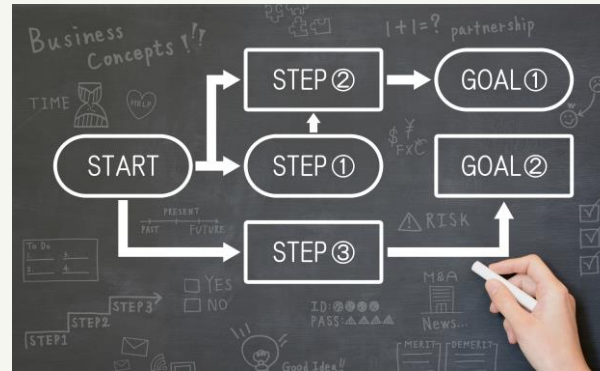
マネージメントでよく起こる3つの問題

中堅・中小企業の多くのマネージャーは、現場の仕事が出来るようになったら、いきなりマネージャーに任命されます。そこで以下の問題が起きます



①「人を動かす」知識の不足

- ・マネージメントの教育を受けてない
- ・仕事を任せる考えがない
- ・指示の出し方が分からない
- ・部下の育て方がわからない



②チームを動かす仕組みがない

- ・チームの目標やルールが無い
- ・決まった事をやらない習慣がある
- ・チームメンバーが目標を理解していない
- ・マネージャーのワンマンチームに



③マネージャーに時間がない

- ・プレイヤーとの兼業が多いのでPDCAのC(チェック)が働かない
- ・通常業務に追われ、業績を上げる取り組みが出来ない

- ① マネジメントの研修に参加したり、書籍を参考にしても
自分の会社では取り入れる事が出来ない
- ② なかなか人材が育たずにマネージャー層に
業務が集中・依存する形になってしまっている
- ③ チームや部署の目標に向けて
自主的に活動するのがマネージャーだけになってしまう
- ④ チームや部署の業績が上がらない

2. プレイングマネージャ研修について

研修・E-ラーニング・システムを活用する事で 研修内容を社内で実践・定着させるオールインワン研修



**各仕事内容・役職に合わせた
実践形式での研修**

チームを動かす技術を半年で伝授

参加者の仕事・ミッションに合わせ
チーム戦略を作り、職場で実践出来る
チームの仕組みを完成させます



Eラーニングによる予習・復習

研修内容の実践・定着に向け
日々、学習できる動画講義を用意

1講義10分の動画となっており
閲覧履歴の管理なども可能



システムによる職場での定着

研修内でチームや部署の目標から
実行内容までをシステムに登録

研修内容が現場で実行されたかを
講師がサポート

3. プレイングマネージャー研修の内容

中小企業1000社以上から導き出した 中小企業が陥る3つ問題を根本解決する研修内容

①「人を動かす」知識の不足



マネジementの知識を
基礎から実践までを学ぶ研修

目標に向けてチームが
行動する基盤の構築

②チームを動かす仕組みがない



研修中にチームの戦略・ルール
実行内容といった仕組みを作成

社内で研修内容を
再現できる仕組み

③マネージャーに時間がない



マネジementをチームで行う
シェアドマネジement体制の構築

マネジementの機能
人材が育つ環境

知識を覚える事ではなく 現場で出来る事を念頭にした超実践主義プログラム

■ 研修講師による現場訪問



職場での実践を行う為に
参加者のチームメンバーに
目標や戦略を研修講師から共有
チーム全体で取り組む環境を構築



チームメンバーからの協力

■ 課題提出・テストの実施



研修前の課題を通して
研修を受ける目的を認識
テストによって理解度を把握し
参加者に適切なサポートを実施



研修効果の向上

■ 参加者への個別指導



社内の立ち位置や業種を踏まえ
ヒアリングを通して原因を解決
実行できていない事よりも
なぜ実行できないかにフォーカス



個人の問題にも着目

1-3回目・・・基礎理解編

- ①マネジメントの基本を理解する
- ②プレイングマネージャーとして、人・チームを動かす原則を理解する
- ③《部門方針・先行管理・決定事項順守のマネジメントスタイル》を自分の職場で合った方法で考える
- ④外部環境の変化・業界動向等を理解する

集合
研修

4-6回目終了後・・・オリジナル編

- ①自分の職場に合ったオリジナルのマネジメントパターンを作る
- ②オリジナルのマネジメントパターンを職場で実践する
- ③自分達のレベルに合ったチーム強化策
【仕事の力量分析・OJTプランの作成】
- ④人を動かすための現場でのテクニックを習得する
【方針の示し方・指示命令・報告のさせ方etc】

集合
研修

研修生への個人コンサルティング

- ①研修生の職場に合った(業種・規模・レベル)からマネジメントパターンの方向性を決める
- ②研修参加者への個人コンサルティングによる個別指導

会社
訪問

4. 予習・復習の為の E-ラーニング

12テーマに沿った動画教材を用意！ 研修以外の期間に学習する事で実務への定着を高めます

研修回数	タイトル名		研修回数	タイトル名	
1回目	1	プレイングマネージャーの仕事術	4回目	7	仕事を出来るようにする現場でのOJT
	2	業績を作る黄金法則		8	仕事の教え方ステップ
2回目	3	現場を動かす部門方針の作り方	5回目	9	ハウ・レン・ソウではなく連絡・報告が正しい理解
	4	今より業績を上げる先行管理方法		10	仕事のスタートは命令・指示から
3回目	5	戦術の組み方で業績は左右される	6回目	11	チームリーダーのリーダーシップ
	6	決め事を守らせる方法		12	チームリーダーは動かす技術を身に付けよう

視聴履歴を講師・参加企業の経営陣や責任者が確認出来るようにしております。

■集合研修の全講義は全て録画し、動画をアップしております。

●復習が可能 ●集合研修欠席時のフォローアップが可能 ●コロナ過等の延期時でもwebでの対応が可能

5. 社内に定着させる システムについて

社内に定着させるシステムについて

研修内で作成したチーム目標や決定事項を登録し
実行できているのかを可視化できるシステムをご用意！

■プレイングマネージャー デシジョンボード ■ 2018年 11月 度決定事項チェック表 <<前月 翌月>>

表示する受講生: [] 表示順: [期限順] 印刷する

[2018年11月度 決定事項チェック表] >>当月終了分表示<<

重要度 決定日	項目	担当 期限	内容	前月 結果	11/05	11/12	11/19	11/26	締日
A 2018-11-09	〇〇株式会社の納期管理・調整	〇 2018-12-03	基板仕入先〇〇〇(株)との定期打合せで材料納期確認		+	+	+	+	+
A 2018-11-01	〇〇株式会社への売上強化	〇 2018-11-20	非接触電源のPR。〇〇部門の開発担当者に提案営業		+	+	+	+	+
A 2018-11-01	〇〇株式会社への売上強化	〇 2018-11-30	〇〇特殊(株)とのメーカー同行によるPR		+	+	+	+	+
A 2018-11-01	〇〇株式会社への売上強化	〇 2018-12-05	〇〇〇事業への新製品PR(〇〇工業製の制振材)		+	+	+	+	+
A 2018-11-01	既存顧客の取引商品拡大	〇 2018-12-05	〇〇(株)に対し、樹脂・アルミ押し出し成形品		+	+	+	+	+
A 2018-11-10	新規開拓(株式会社〇〇)	〇 2018-12-10	新製品PR(りん青銅の海外購入検討提案)		+	+	+	+	+
A 2018-11-15	新製品の拡販	〇 2018-12-20	〇〇(株)に〇〇製のタッチパネルの提案・調査		+	+	+	+	+
B 2018-11-01	発注書のチェック	〇 2018-11-30	東京販売〇〇課と〇〇課の発注書の確認		+	+	+	+	+
B 2018-11-01	メーカー同行の推進	〇 2018-11-30	〇〇(株)は〇〇と〇〇へ		+	+	+	+	+

参加者が日々の仕事で
マネジメント業務を習慣化させる
ツールとして活用

社内の経営者・幹部も閲覧可能
チームの計画から具体策の進捗を
見える化することが可能になります

6. プラン・料金について

【研修スケジュール】

1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
集合研修1回目 黄金法則の理解	集合研修2回目 業績達成への計画	集合研修3回目 チームの動かし方	訪問研修 個別コンサルティング	集合研修4回目 チームメンバーの育成	集合研修5回目 チームを動かす訓練	集合研修6回目 仕事術の確立
<ul style="list-style-type: none"> ・チームを動かす原則を学び、チームに足りない事を自己分析 ・自チームが業績を作る為に取り組む内容をまとめる 	<ul style="list-style-type: none"> ・チームを動かす為の仕組みを理解する ・3カ月先までの部門方針や来月の業績達成に向けた具体策を制作する 	<ul style="list-style-type: none"> ・業績を作る計画からチームでの実行に必要な決め事・行動計画の作り方を理解 ・制作した計画を実行に移す実務訓練 	<ul style="list-style-type: none"> ・参加者の職場に訪問し、チームメンバーに研修内容を共有 ・実際の現場を見て参加者への個人コンサルティングを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・チームNo2やメンバーへの役割と成長方法を考える ・部下が成長する仕事の教え方と任せ方を学ぶ 	<ul style="list-style-type: none"> ・目標や計画、実行策を部下に伝え、実行させ、守らせる訓練 ・社内での指示・命令や褒め方・叱り方といった基本を理解 	<ul style="list-style-type: none"> ・自チームで業績を作る目標・計画の発表 ・業績達成の為にプレイングマネージャーとしての仕事の進め方をパターン化し確立

プレイングマネージャー研修内容のまとめ

集合研修(全6回/1回8時間)

研修生の職場での個別コンサルティング(集合研修の第3回目終了後)

予習・復習の為のE-ラーニングサービス(12テーマ×5本の動画教材)

システムアカウントの発行(研修期間中は無料で使用可能になります)

研修参加費用

1名参加

270,000円

2名以上での参加

256,000円

7. 講師紹介

マイスター・コンサルタンツ株式会社 代表取締役 小池 浩二(こいけ こうじ)



公益社団法人 全日本能率連盟
認定マスター・マネジメント・コンサルタント
国際公認経営コンサルティング協議会 認定CMC

実践に基づいた中小企業成長戦略のシステムづくりを旨とし、
これまで経営診断・経営顧問・研修等で1,000社以上に関わる。
500人以上のプレイングマネージャー育成から開発した独自メソッドの
『プレイングマネージャーの仕事』は「東洋経済オンライン」「Yahoo!ニュース」
「日経電子版 NIKKEI STYLE」「企業実務」にて紹介され多くの方から支持をうけた

書籍紹介

