

後継経営者育成研修

＜研修概要＞

本研修は、経営者(後継者・経営幹部)の育成を目的に構成されています。経営者として最低限持たなければならない「知識」「意識」「見識」「スキル」「行動」は、業界業種問わずに普遍的なものです。会社のリーダーとして必要な能力の習得(インプット)と並行して自社に置き換え考えて頂きます(アウトプット)。

＜研修成果＞

継続的な取り組みを行うことで会社のリーダーとしての必要な能力を構築する事ができます。
また、本研修を受講することで、これまで感覚的に行ってきた事も、体系的に考え、伝え、実行することができるようになります。

＜進行概要＞

基本的には経営幹部候補者以上を対象とし、10人以下を定員として実施します。
実施日程は、複数社参加の集合型研修の場合は月に1回(8時間)の通年コースを基本とし、1社限定の場合は個別調整をさせていただきます。

＜カリキュラム＞

項目	概要
1 経営基本管理	企業家精神の本質にふれた上で、企業経営の概念について学びます。具体的には、「企業とは何か」、「経営理念とは」等について企業の発展過程と経営トップ機能の進化という視点から理解を深めます。
2 経営Ⅰ(経営戦略)	自社の中期経営計画を立案するにあたり、経営者として果たすべき行動指針のあり方、経営理念をどう考えていくべきかについて研究します。そのうえ、戦略とは何か、どの様に構築すべきかについて、その視点と構築ステップを学習し、自社の戦略の検討を深めていきます。
3 リーダーシップ	リーダーとしてどのような資質が要求されているのかを研究したうえで、「これらの要素を自分自身が保有しているのか」どうかを事前に実施したアンケートの結果をベースに検討、討議を行います。そして不足している要素の真の原因を自己革新テーマとし、アクションプランを設計します。
4 財務Ⅰ(会計基礎・分析)	財務会計は企業実態を客観的に評価するツールであり、経営者にとって不可欠のテーマです。財務会計を理解したうえで、自社の財務体質の考察と課題を整理します。
5 財務Ⅱ(管理会計)	企業運営では多くの意思決定を迫られます。その多くは、経済的な判断を伴うものであり、判断の適切さにより経営者としての力量が計られます。そこで、適切な判断を下せるよう設備投資からプロダクトミックスまで幅広い範囲の財務知識をケーススタディーを通じて学びます。

6	組織形成	経営組織に関する知識・原則・改善検討の視点を身に付け、組織運営制度や幹部育成・企業文化に関する理解を深めます。また、日本の人事システムの特徴と今後の変革への課題についての事例研究を行い、自社の人事戦略の課題を採用・配置、人材育成・処遇(評価・賃金・昇進昇格)、モチベーションの面から検討します。
7	人材育成Ⅰ(基盤形成)	人材育成に関する知識と理解を深め、体系的に伝えるための方法を理解いただきます。また、組織力を向上させるための方法として、共通言語の重要性の理解と浸透方法について理解を頂きます。
8	人材育成Ⅱ(営業力)	営業職の能力強化は企業の成長と発展において大変重要な課題です。管理者やセールスマンのセンスに任せるような他力本願的な手段でなく、計画的に効率的に営業力を高める方法を学んでいただきます。また、この考え方は、営業職以外にも活用できる普遍的な考え方です。
9	マーケティングⅠ(立案)	マーケティング戦略について基本知識の習得と、事例を中心にした講義と演習を行います。新しい時代に切り込んでいくためには、自社の提供するサービスや商品を抜本的に見直すことが必要です。商品開発の使命が経営環境への適応行為にあることや競合先との具体的な差別化の手段であることを学び、マーケットや技術の動向を察知する手法と企画のまとめ方を身につけます。
10	マーケティングⅡ(管理)	自社の営業管理や商品管理に関する分析を行い、効果的なマーケティング実践にむけて強化すべき内容を検討し、具体的なアクションプランを作成します。
11	経営Ⅱ(市場の創造)	企業経営の根幹は「市場の創造」すなわち「顧客の創造」です。自社の提供するサービスや商品をいかに顧客に満足し続けて頂けるかが自社の存続・発展への重要なキーワードとなります。そのような状態を実現するための自社における「CS経営」の展開方法について考えます。
12	経営Ⅲ(中期経営計画策定)	自社の経営体質改善に向けて、卒業論文として「中期経営計画書」を策定します。