

New!

管理者戦略実践コース

研修時間 / 14時間

対象 次長・管理職を複数年経験しているミドルマネージャー

講師 日本生産性本部 主任経営コンサルタント 筒井 健太

参加費 (消費税10%込)	賛助会員	一般	*うち食事代 3,300円
	72,600円	79,200円	

会場 日本生産性本部セミナー室(東京・永田町)他

定員 24名

開催日程
(通い2日)

2020年
第1回
6月25日(木)～26日(金)

第2回
11月9日(月)～10日(火)



第1日

9:30

9:30 開始

1. 戦略を理解する

- (1) 戦略とは何か
- (2) 提供価値はなにか
- (3) 戦略の基本原則
- (4) 環境分析
- (5) まとめ

12:00

13:00

2. 取り組み課題を設定する

- (1) バランススコアカード(戦略マップ)と
取り組み課題
- (2) 4つの視点
- (3) 適確なKPIに落とし込む
- (4) 一貫性を確認する

17:30

第2日

3. 実行計画に落とし込む

- (1) 定義に落とし込む
- (2) 計画に落とし込む
- (3) 実施とモニタリング

4. まとめ

17:30 終了



期待される効果

- 上位から提示される戦略を理解したうえで、自部門の戦略・戦術を設定し、目標(KPI)と実行計画を設定し、実行後に振り返りが可能となります
- 自組織が市場・顧客に生み出している価値を理解した上で、戦略・戦術の理解ならびにチームメンバーへの説明を通じて、自部署の理解度を高めることができます



講師紹介

筒井 健太 氏
日本生産性本部認定経営コンサルタント
経営学修士(MBA)
ペータ・ガンマ・シグマ
(経営学部卒業生 全米成績優秀者協会)会員



国際基督教大学教養学部卒業、ニューヨーク州立大学バッファロー校経営学修士課程修了。

総合電機メーカーにて14年間勤務し、部門横断プロジェクトのマネジメントを行なう。

その後、コンサルティング会社にて「思考プロセス改善」「業務プロセス改善」「仕組みの構築と定着」によるパフォーマンス向上のコンサルティングと人材育成支援を行なう。

日本生産性本部「経営コンサルタント養成講座」を修了後、本部経営コンサルタントとして、診断指導・研修指導にあたる。



講師のコメント

管理者は、上位決定され降りてくる戦略を、具体的な実行に移し成果を上げることが求められています。成果を上げるためには努力することが大事ですが「何を頑張るのか」を理解することが不可欠です。

そのために必要なのは、「その戦略が生み出す価値の理解」と、「具体的な取り組み課題への展開」です。この研修を通じて一緒に自身の戦略遂行の段取りを立てましょう。



特徴

●バリュープロポジションキャンパスの活用による戦略理解

上位から提示された戦略がどのような価値を生み出すために実行されるのかをバリュープロポジションキャンパス(下記キーワード参照)を用いて理解し、戦略の要点をつかみます。

●バランススコアカード(BSC)の4つの視点を通じた取り組み課題とKPIの設定

BSC(下記キーワード参照)の4つの視点(財務成果・顧客支店・業務プロセス・学習と成長)から取り組み課題とKPI(下記キーワード参照)が設定できるようになります。

●プロジェクト管理の手法を活用した、KPIの実行計画への落とし込み

取り組み課題からKPIを設定した上で、KPIを達成するための計画構築ステップの要点を理解します。



プログラム概要

組織を束ねる管理職が戦略を理解し、所属メンバーに方向性を実践する戦術を示し、組織単位で計画を実践するための知識・スキルを習得します。

そもそも企業マネジメントの役割は、独自の価値を生み出し提供することです。そして戦略とは、環境に適応しながら「どこに向けて・どのように経営資源をつかって・いつまでに到達するのか」の方向を示すものです。

そこで管理職は、上位から示された戦略を、しっかりと具体的な取り組み課題・実行計画に落とし込み、実行することが求められるのです。

【取り組み課題を設定する】

組織単位の戦略を実行するためには、上位戦略を見ながら「①顧客価値」と「②財務的成果」を明確化し、それを生み出すような「③内部プロセスの課題」と「④学習と成長の課題」などの「取り組み課題」レベルに分解し落とし込む必要があります。それぞれの取り組み課題について、明確な目標(KPI)を設定し、到達点を明確にします。

【実行計画に落とし込む】

目標が明確化された取り組み課題を達成に向けて実行計画化(プロジェクト化)するスキルを学びます。明確な定義・実行計画の策定を行い、実行と達成を担保するためには、どのようなマネジメントステップが必要かを知ります。

〈キーワード〉

BSC(Balanced Scorecard)

バランススコアカードの略。4つの視点(財務の視点、顧客の視点、ビジネスプロセスの視点、人材・組織の視点)で業績管理指標を整理・指標設定、戦略実行や業績評価を行うためのツール。

BSCを用いることで活動プロセスが戦略の方向と適合しているかを明確にすることができる。

KPI(Key Performance Indicator)

重要業績評価指標の略。組織目標を達成するために重要な業績評価の指標のこと。この指標の目標対比(進捗)を計ることによってプロセスが適切に実行されているかを計測する役割を持つ。

バリュープロポジション(Value Proposition)

製品やサービスのメリット、自社の存在価値や独自性によって顧客に提供する価値のこと。バリュープロポジションキャンパスは、顧客への提供価値を最大限に高めるために「自社の提供価値」と「顧客の求める価値」を整理するためのフレームワーク。



本コース受講後の推奨プログラム

- ①ダイバーシティ・マネジメントセミナー(P.12)
- ②上級管理者コース(P.31～32)