

リーダーやマネージャーとして「チームを率いて結果を出す仕事の技術」

チームの目標達成、そして、チームがより大きく成長できるかどうかは、そのチームを率いるリーダーやマネージャーの能力次第です！ チームを「目標達成」「持続的成長」させるリーダーやマネージャーへと成長するために必須となる「チームを率いて結果を出す仕事の技術」を強化します！

リーダーやマネージャーに昇進したら、すぐに、チームを率いて結果を出してもらわなければ困るのです。リーダーやマネージャーになった後に、「期待する結果」を出せるよう育成している余裕はない時代です。

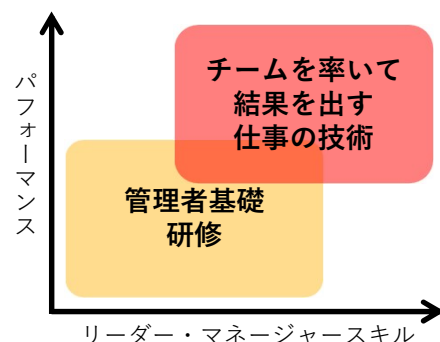
このプログラムは、長期にわたり成長（Growth）を続けるグローバル企業の日本法人社長と一緒に実施した「ハイパフォーマンスを達成できるリーダー・マネージャー育成プロジェクト」が出発点です。

リーダーやマネージャーへ昇進した社員は、一般的には、管理者基礎研修（マネージャー基礎研修）を受講します。この管理者基礎研修では、業務を管理する立場や役割について学べます。ですが、「リーダーやマネージャーとして、チームを率いて結果を出す技術」について十分に学ぶことができません。企業が、目標達成や持続的な成長を実現するためには、「結果を出せるリーダーやマネージャー」の存在が欠かせません、ですが、企業内には、十分に育っていないのです。

このプログラムは、「業務の管理ができるマネージャーになること」が目的ではなく、「リーダーやマネージャーとして、チームを率いて結果を出すこと」が目的のプログラムです。営業担当者が営業で結果を出すためのスキルや方法を学ぶように、リーダーやマネージャーには「チームを率いて結果を出す仕事の技術」を学習する必要があります。

前述したグローバル企業の日本法人社長と度重なる検討を重ね、リーダーやマネージャーとして結果を出している人の「9つの仕事の技術」を明らかにしました。まずは、この「9つの仕事の技術」を知識として学び、その後、リーダーやマネージャーの業務の中で、その知識を遂行できるようにする必要があります。この「9つの仕事の技術」を活用することで、チームが直面する課題や問題の解決を果敢に挑戦できるようになり、その結果として、ハイパフォーマンスを実現できます。

あなたの会社のリーダーやマネージャーを担うことを期待された候補者を、「チームのパフォーマンスを最大化できるハイパフォーマンスなリーダーやマネージャー」へと育成します。



結果を出すマネージャーの齟齬との技術 カリキュラム

1	マネージャーの役割	◆ マネージャーが直面する苦悩とその原因 ◆ リーダーとしてのマネージャーに求められる役割や存在価値
2	リーダーへの成長ステップ	◆ リーダーシップ基礎的特性を強化する方法 ◆ 「フォロワーとしてのリーダー」として、人を動かす技術
3	仕事の仕組み化	◆ 業務の仕組み化の大切さ、プロセスマネジメントの方法 ◆ 仕組み化した業務の運営と改善方法
4	業績改善プロジェクト	◆ パフォーマンス向上プロジェクトの計画立案とマネジメント ◆ プロジェクトの失敗の要因とその対処方法
5	目標設定	◆ チームを目標達成に導く方針の作成手順 ◆ チームの目標実現にむけて「やり抜く」方法
6	課題発見と意思決定	◆ 結果を出すリーダー・マネージャーの課題発見方法 ◆ 目標達成のための論理的意思決定プロセス
7	人材育成とモチベーション	◆ メンバーのモチベーションを高める戦略 ◆ 部下別の育成・指導方法の理解とその実践方法
8	コミュニケーション	◆ 交渉／説得／対立解消の基本的技法 ◆ チームのモチベーションを高め、成長させるためのコミュニケーション
9	時間管理	◆ チームの時間生産性を最大化する方法 ◆ マネージャーとしての時間生産性を最大化するための方法

導入いただいた経営者の言葉

次世代を担うリーダーやマネージャーの育成は企業にとって重要課題の一つであり、この「チームを率いて結果を出す仕事の技術」プログラムを次期リーダー・マネージャー候補者育成プログラムの一環として導入しました。

この研修は、我が社が必須と考えるマネジメント業務の一連のプロセスが体系化されており、次期候補の育成だけでなく、新任のリーダーやマネージャーの教育プログラムとしても有効なトレーニングと位置付け、継続的な開催を予定しています。

プログラムの全体構造

下記は基本的なプログラムの進め方です。お客様の諸事情やご予算に応じて、日数・人数・範囲をカスタマイズすることも可能です。

STEP1【研修】 知識がなければ何も始められません。カリキュラムに沿って「ハイパフォーマンスとしてのリーダーやマネージャー」に必須となる基礎知識を獲得します。

日数・時間 全9回（9日）

STEP2【コーチング】 パフォーマンス目標を決め、その実現に向けたコーチングを行います。（STEP1【研修】を受講した人が対象となります。）

日数・時間 月1回、2.5時間

【対象者】 新任のリーダーやマネージャー、その候補者
【ご投資額】 お問い合わせください