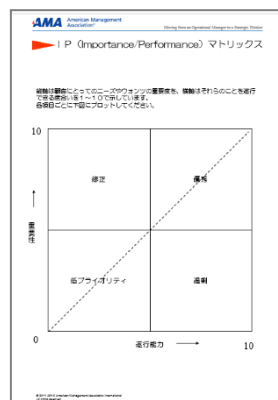
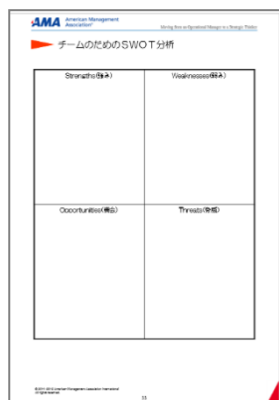
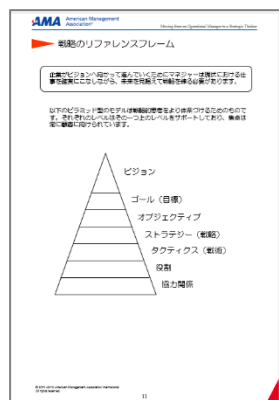


オペレーショナルマネジャーから戦略的マネジャーへ (1日コース)





企業の成功のために、マネジャー職にあるすべての社員が会社の戦略的ビジョンを理解して、これを達成するために業務に携わる必要があります。そのためには従来のオペレーショナルマネジメントに加えて、戦略的なマネジメントを実施する必要があります。本コースでは、マネジャーが自部門を戦略的に管理する人材となるため、自部門のビジネスを戦略的に考え、ミッションとビジョンを立て、戦略的に行動するための意識とスキルを習得します。

■ 特徴：戦略的に考えるためのフレームワークとツールの提供 ■

- ① 企業のビジョンに繋がる意思決定やアクションを戦略的に起こす際に役立つリファレンスフレームで、戦略を具体的な打ち手に落とし込む際の全体像を理解します。
- ② チームのためのSWOT分析を学び、チームの強みや弱み、取り巻く環境などを明確にして、戦略的な打ち手を考察します。
- ③ 自社のパフォーマンスと顧客ニーズを考え合わせ、実施すべき打ち手を戦略的に決定するツール (IPマトリクス) を学びます。



■ 公開セミナー参加者の声 ■

-  ディスカッションや自分で考える場面が多く、受け身ではないセミナーで良かった。
-  IPマトリクスについて自社、他所の強み、弱み修正箇所が明確になるので、効果的に活用したい。
-  自分が行き詰っていたところがわかり、明日からすぐに役立てられる内容が入っていました。
-  他の参加者の事例から考えさせられることもありました。意識の高い他業種の方と話をする機会があるのも、公開セミナーの良い点だと感じました。

■ 企業内研修 採用例 ■

- 業種：食品輸入販売 (外資系企業)
- 対象：事業部を統括する部長層向け
- 課題：①会社のミッション・ビジョン・バリューの浸透
②各事業部のミッション、戦略の明確化
③社内共通言語の構築



<参加者の声>

- ・ 普段自分ができていないマネージャーの仕事の明確に突きつけられた気がした。
- ・ Vision、Missionの重要性が改めて理解出来た。
- ・ 今日教えて頂いた事が各部の戦略作りに役立つと思う。

－ このコースは、どのような悩みを持つ人が受講していますか？

ビジネスのグローバル化、そして組織のフラット化が特に進んだ昨今では、現場で従来のマネジメントをしていたマネジャーの方が、これまでのように上から降りてくることをそのまま右から左に流すのではなくて、自らが自分事として企業戦略を捉えて、問題意識をもってその実行に取り組む必要があると考え始めていると感じます。

きっかけは本人自ら気づいて参加することもあれば、上司命令で参加する場合もあります。もちろん、人事部が気づいて参加させることもあります。

想像するに、自らの意思で参加される方は、例えば上司から「本当に環境を認識できている？」だとか、「もっと戦略的に考えろ！」と言われる機会が増えているのではないのでしょうか？あるいは、優秀な部下から色々質問をされて、彼らを説得するのに、体系立てて回答できていないと感じているのかもしれない。

「従来型のマネジメントスタイル（いわゆるオペレーショナルマネジメント）を否定するわけではないけれど、今のままでは何か足りない。かといって戦略的に物事を捉えるマネジャーとしてどうすれば良いのか、よくわからない」このような悩みを抱えているように見受けられます。

これに対して、企業の人事担当者や上司の方から見ると、競争が激しい時代に、これまでのように与えられた目標をやり遂げることだけを考えている、目先のことだけを考えるのではなくて、顧客ニーズを含め現状を俯瞰して眺めた上で、戦略的に打ち手を考えられるマネジャーが欲しい、そのようなマネジャーを育成したいということでしょう。

－ コースの中でどの部分が受講者に響きますか？

会社（あるいは部署）のミッション・ビジョンを軸に考えるように伝えている点がひとつです。会社のミッションとビジョンを受けて、部署のミッションまで考えているマネジャーの方は、残念ながらまだ多くないようですので、その点が響きます。また、コース内で紹介するツール、クロスSWOTとIPマトリクスが非常に有益で、会社に戻ってからすぐにでもやりたいとおっしゃる方が多いです。

学んだ知識やツールの実務への活用方法という点では、私自身の経験談を可能な限りお話しして、そこからご自身が適用するイメージを掴んでいただくようにしています。

－ このコースを通した一番の気づきはどこにありますか？

会社の戦略は、しかるべき部署が定めて、上から下りてくるものではあっても、自分のコントロールできる領域ではマネジャーとして自らが戦略的に考え動く必要があるということに、マネジャー自身が気づく点です。このコースはマインドセットを刺激する部分が半分と、現場で大いに活用できる『戦略的に考えるためのツール』を学ぶという内容が半分ですので、マネジャーの意識を早急に変えたいと考えておられる企業様からのリクエストで、自社内のすべての部長の方を対象に企業内研修で実施した例もあります。戦略的な共通言語を作るマネジャー研修としても有益だと思います。

一方、このコースを受けた後、もっと戦略立案のプロセスをじっくり学びたいとおっしゃる方には「ストラテジックプランニング」のコースをお奨めしています。

<<お問い合わせ先>>

トレノケート株式会社
〒163-6020
東京都新宿区西新宿6-8-1
住友不動産新宿オークタワー20階



森田 泰生 (Yasuo Morita)

約30年に亘り、日米の金融業界にて幅広いビジネス経験と実績がある。

営業を中心に、プレーヤー及びマネジャーの双方を経験。海外生活も長く、富士銀行の留学制度でLondon School of Economics (ロンドン大学LSE) に1年留学。また、シカゴに8年間滞在し米国人スタッフ数十名のマネジャーとして、各種ストラクチャードファイナンスを手掛けた。帰国後は三井物産に出向し、物流と金融の協働事業に従事。更に、ハートフォード生命日本現法の営業部立ち上げを担う等、新たなビジネスモデルを構築する経験も豊富である。

わかりやすく、自身の経験談を織り交ぜたファシリテーションに定評がある。

専門分野はストラテジックプランニング、マネジメント、ダイバーシティマネジメント、クリティカルシンキング、グローバルマインド、ビジネスプレゼンテーション、ロジカルコミュニケーション、パリュースリングと多岐にわたる。