

# 「経営リーダー育成塾（第13期生）」研修スケジュール・カリキュラム

講座No.	開催日	カリキュラム	講師等	会場
第1回	6/4(月)	「オリエンテーション」「開講式」「講演会」「交流会」		県庁
第2回	6/13(水)	<b>管理者の能力開発(1)</b> <b>「管理者の職務と役割」</b> ①管理者の職務、②リーダーシップ、③管理者の自己啓発	経営コンサルティング波多野事務所 代表 波多野 卓司 氏	交流センター
第3回	6/14(木)			
第4回	7/5(木)	<b>管理者の能力開発(2)</b> <b>「問題発見と課題解決」</b> ①論理的思考の基礎、②問題解決の手順、③課題設定と解決アイデア発想法 <b>【イブニングセミナー①】</b>	(株)キャラウイット 代表取締役 上岡 実弥子 氏	交流センター
第5回	7/19(木)	<b>経営管理実務(1)</b> <b>「未来デザイン～生きた経営戦略づくり～」</b> ①信頼される経営者／リーダーの共通点、②経営の3つの視座～理念／行動／しくみ～、③経営をデザインする～未来デザイン考程～(理念設定／現状把握／未来予測／要所を掴む／方法検討)	経営コンサルティング波多野事務所 代表 波多野 卓司 氏	交流センター
第6回	7/20(金)			
第7回	8/24(金)	<b>ゼミナール(1)</b> ①自己紹介、②企業概要の紹介、③研究テーマの設定  <b>※【宿泊研修】※</b>	<b>【ゼミナール講師】</b> 経営コンサルティング波多野事務所 代表 波多野 卓司 氏  (株)イーバリュージャパン 代表取締役 駒井 伸俊 氏  (株)エム・イー・エル 取締役 佐藤 康二 氏	県内宿泊施設
第8回	8/25(土)			
第9回	8/28(火)	<b>管理者の能力開発(3)</b> <b>「部下指導の方法:ティーチングとコーチング」</b> ①部下指導の心がまえ、②新人指導／中堅社員指導、③ティーチングの基本、④コーチングの実践	(株)キャラウイット 代表取締役 上岡 実弥子 氏	交流センター
第10回	9/20(木)	<b>経営管理実務(2)</b> <b>「人材育成・教育計画の立て方・進め方」</b> ①人材育成の方向性の明確化～視座1 理念～、②中小企業に求められる人材育成のあり方～視座2 行動習慣～、③自社の人材育成・教育計画を策定する～視座3 しくみ～ <b>【イブニングセミナー② 9/20(木)】</b>	経営コンサルティング波多野事務所 代表 波多野 卓司 氏	交流センター
第11回	9/21(金)			
第12回	9/25(火)	<b>ゼミナール(2)</b> ①課題の整理、②仮説の検討、③研究テーマの決定、④インターバル期間中の実施内容(個別相談)	【ゼミナール講師】	交流センター
第13回	10/16(火)	<b>経営管理実務(3)</b> <b>「企業経営における会計の基本」</b> ①企業経営における会計、②財務管理の基本と仕組みの理解、③財務諸表の読み方 <b>「財務分析」</b> ①財務分析、②自社財務分析、③損益分岐点分析、④改善方法	(株)イーバリュージャパン 代表取締役 駒井 伸俊 氏	交流センター
第14回	10/17(水)			
第15回	10/29(月)	<b>ゼミナール(3)</b> ①課題解決のための仮説立案、②改善策の検討、③インターバル期間中の実施内容(個別相談)	【ゼミナール講師】	交流センター
第16回	11/7(水)	「県内企業見学会」	県内企業	県内企業
第17回	11/15(木)	<b>経営管理実務(4)</b> <b>「資金管理と管理会計」</b> ①ロジカルシンキングで資金の流れを考える、②利益と資金の違い、③キャッシュフロー経営への転換 <b>「経営計画策定」シミュレーションゲーム</b> ①経営計画の立て方とPDCAの回し方、②中期経営計画策定演習、③事例企業の経営分析、④今後の事業展開の検討	(株)イーバリュージャパン 代表取締役 駒井 伸俊 氏	交流センター
第18回	11/16(金)			
第19回	11/27(火)	<b>ゼミナール(4)</b> ①仮説の検証と再検討、②取り組んできた改善策に対するアドバイス、③最終改善計画の検討	【ゼミナール講師】	交流センター
第20回	12/4(火)	<b>経営管理実務(5)</b> <b>「マーケティング戦略」</b> ①マーケティングの基礎、②顧客志向のマーケティング、③マーケティングと営業戦略	(株)エム・イー・エル 取締役 佐藤 康二 氏	交流センター
第21回	12/8(土)			
第22回	12/17(月)	<b>ゼミナール(5)</b> ①報告書・プレゼン資料の作成、②最終調整	【ゼミナール講師】	交流センター
第23回	1/19(土)	<b>経営管理実務(6)</b> <b>「営業活動とIT活用」</b> ①営業戦略と売れる仕組みの考え方、②営業活動とIT(SNS等)の活用	グローバルマーケティング(株) 代表取締役 今井 進太郎 氏	交流センター
第24回	1/25(金)	「研究成果発表会」「閉講式」「講演会」「交流会」	【ゼミナール講師】	県庁

※講義時間：午前の部（10:00～12:30＝2時間30分）、午後の部（13:30～17:00＝3時間30分）