

# 「経営リーダー育成塾(第12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月16日 金曜日	「オリエンテーション」 「開講式」 「講演会」 「交流会」		県庁
第2回	6月23日 金曜日	管理者の能力開発(1) 「管理者の職務と役割」	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月24日 土曜日	①管理者の職務、②リーダーシップ、③管理者の自己啓発		
第4回	7月6日 木曜日	管理者の能力開発(2) 「問題発見と課題解決」 ①論理的思考の基礎、②問題発見の手順、③課題設定と実践 【イブニングセミナー①】	(株)キャラウィット 代表取締役 上岡 実弥子氏	交流センター
第5回	7月20日 木曜日	経営管理実務(1) 「経営戦略策定」	エムストリームコンサルティング(株) 代表取締役 植田 正樹氏	交流センター
第6回	7月21日 金曜日	①企業活動における経営戦略意義、②外部経営環境の理解、 ③経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)の活用、④全社戦略と 事業戦略の考え方・経営戦略立案演習(ケーススタディ)		
第7回	8月3日 木曜日	管理者の能力開発(3) 「部下指導とコーチング」 ①コーチングの基礎、②職場のケースで学ぶコーチングの実 践	(株)キャラウィット 代表取締役 上岡 実弥子氏	交流センター
第8回	8月28日 月曜日	※【宿泊研修】※ ゼミナール(1) ①自己紹介、②企業概要の紹介、③研究テーマ設定	【ゼミナール講師】 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9回	8月29日 火曜日			
第10回	9月4日 月曜日	経営管理実務(2) 「人事管理と組織」 ①経営戦略と組織の関係、②組織設計と活性化、③人事管理 制度(資金管理、目標管理)	エムストリームコンサルティング(株) 代表取締役 植田 正樹氏	交流センター
第11回	9月5日 火曜日	【イブニングセミナー② 9月4日(月)】		
第12回	9月22日 金曜日	ゼミナール(2) 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月6日 金曜日	経営管理実務(3) 「企業経営における会計の基本」 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	(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月7日 土曜日	「財務分析」 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		
第15回	10月20日 金曜日	ゼミナール(3) 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月8日 水曜日	県内企業見学	県内企業の視察	県内企業
第17回	11月16日 木曜日	経営管理実務(4) 「資金管理と管理会計」 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	(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月17日 金曜日	「経営計画策定」 「シミュレーションゲーム」 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		
第19回	12月1日 金曜日	経営管理実務(5) 「マーケティング戦略」	(株)エム・イー・エル 取締役 佐藤 康二 氏	交流センター
第20回	12月2日 土曜日	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 顧客満足と付加価値の関係		
第21回	12月18日 月曜日	ゼミナール(4) 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22回	1月19日 金曜日	経営管理実務(6) 「営業活動とIT活用」 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23回	1月20日 土曜日	ゼミナール(5) 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24回	1月27日 土曜日	「研究成果発表会」 「講師講評」 「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（2時間30分=10：00～12：30）、午後の部（3時間30分=13：30～17：00）