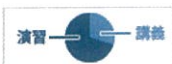


研修概要



【概要】：

会社やお客様に対して付加価値を提供したいという高い意志を持ちながらも、現業の忙しさに振り回され現状を開く道筋が見えない、このような声が現場の若手リーダーから聞かれます。日々の業務の負荷は高く、変わらない現状を前に、仕事の「自律感」を感じられないまま、「やらされ感」の中で仕事をこなすケースも少なくありません。

本コースでは、若手リーダーが現在の業務を軸に「付加価値」を作り出す取り組みをテーマとし、ご自身のテーマおよびケーススタディを通して、「目指したいこと・会社の方向性・お客様が求めていること」の三つを紐付け、明らかにすることで、自律感が持てる行動への道筋を明確にします。

【目標】：

本コース修了後、次の事項ができることを目標としています。

1. 自分の仕事範囲やゴールを思い込みによって狭めていないかを確認し、自社やお客様の目的に照らし合わせたときに生じるギャップを踏まえたうえで、一つ上の目標を設定できる。
2. 一つ上の目標に対して必要なアクションをタスクとリソースの観点から明確にし、周囲を巻き込みながら自ら実践することができる。
3. 新たに設定した一つ上の目標が本当に組織の成果に繋がるかを確認できる。

【期間】：2日間

【対象】：自らの仕事の方向性を創り出したい若手リーダーの方
(入社3～8年目の方)

【前提知識】：

自分の担務の流れを理解し、自分自身で考えて業務遂行できること。

1日目

午前

第1章 仕事の方向性を創り出す
【アイスブレイク】
仕事に対する現在の気持ち

【講義】

- ・自分の仕事に対する現状を理解する
- ・仕事の方向性を創り出しているものを理解する

【ケーススタディー演習1】

- ・「仕事の方向性」を創り出す

午後

第2章 仕事で付加価値を提供する
【講義】

- ・主体的に仕事を進めるため効果的に情報を収集する
- ・今後の仕事の方向性を考える
- ・仕事の価値を理解し、工夫の仕方を考える

【ケーススタディー演習1】(続き)

【ケーススタディー演習2】

- ・「お試しキャンペーン」でどのような工夫ができるか考える

2日目

【ケーススタディー演習2】
「お試しキャンペーン」でどのような工夫ができるか考える(続き)

【講義】

- ・タスクと障壁を洗い出し、具体的なアクションプランを作成する

【ケーススタディー演習3】

- ・アクションプランを作成する

第3章 明確な結果を出すために

【講義】

- ・具体的な考動から成果をどのようにアピールするかを理解する

【ミニ演習】

- ・誰にどのように評価してもらいたいのか

【ケーススタディー演習3】(続き)

※カリキュラムやスケジュールは、状況により変更する場合があります。