

管理者のための現場力強化研修

◆ 研修の概要

【内 容】 昨今話題の”現場力”ですが、現場の管理者から「どうやって現場力を向上させるのか分からない」という声はあがっていませんか？現場力のある企業こそ競争力のある企業であるといえます。現場力のある企業を例に、自分たちで考え発表し、そこで得た知識を現場に持ち帰って実践できるようにします。

【到達目標】 現場力向上のための視点や習慣、環境の作り方を習得する。

【対象者】 営業部門の管理者、その他の管理者
最適人数:20名

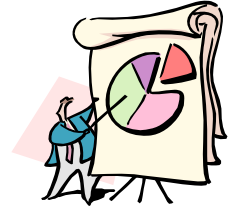
【コース日程】 1日間

【金 額】 **講師費用、テキスト費用等**
ご予算に応じてカスタマイズ可能です。ご相談ください。

◆ 候補講師

御社のご要望にあった数多くの研修実績と好評をいただいた中小企業診断士などの専門家を講師としてアサインします。

メイン講師 1名



◆ カリキュラム例

| 日程 | 形態 | 項目 | 内容 |
|-----|---------|-------------------------|---|
| 1日目 | 座学 | 現場力の高い企業はこうだ！ | <ul style="list-style-type: none"> 企業の競争激化 顧客の囲い込み戦略 現場対応力の低下 その他(企業トップの発言、書籍の発刊など) |
| | ケーススタディ | 「強い企業」の持つ特徴 | <ul style="list-style-type: none"> 顧客第一主義 社内のコミュニケーション能力が高い 現場への権限委譲や責任の所在が明確 など ※企業事例(雑誌掲載されたもの等)を参考に読み解く |
| | | 「現場力がある」とは どういうことだろう | <ul style="list-style-type: none"> 「現場力がある」とはどういうことか。あなたの考えをまとめてみよう。 それをグループ化してみよう 発表して情報共有を計ろう |
| | 演習 | あなたの「現場」を見回してみよう | <ul style="list-style-type: none"> あなたが列挙した「現場力がある」と考える項目はどのくらい実践されているか確認してみよう あなたの「現場」において課題や問題点は何かを挙げてみよう グループのみんなと話し合い、それぞれの問題点について対策を考えてみよう グループの意見をまとめ、発表しよう |
| | | まずは身近なところから 変えていこう | <ul style="list-style-type: none"> 出来そうで出来なかった「きっかけ」作り 「できる」をイメージしよう |

◆ その他のメニュー

■ホスピタリティ(もてなす心)と顧客ロイヤリティ

身近な例から顧客満足を考え、行動計画を立て実行に移すPDCAサイクルを回すコツを習得する。

■マーケティング基礎研修

マーケティングの理論を通して企業経営に必要な市場に対する考え方やアプローチ法を習得する。

■顧客の心をつかむ可視化のコツ

可視化をするいくつかのツールを使って、ヒアリング結果を図表にまとめ整理する方法を習得する。

■現場に眠っている情報資源の活用法

社内・部内情報を洗い出し、蓄積された情報をナレッジ(=知恵)化する方法を習得する。