

第6期(2008年3月～8月)
戦略プロフェッショナル講座
募集要項

ネクストステージ・ビジネス・コンサルタンツ
Next stage Business Consultants

<http://www.nbcjp.com/>

講座の狙い

経営戦略の必要性を認識し、その確立方法を習得します

来期(今期)の経営戦略を確立します

経営戦略を実現するための仕組みを確立します



自社の未来を、自らの手で切り開きます

講座を通じて・・・

戦略プロフェッショナル講座では戦略の確立
と実現を通じて

- ・経営者・経営幹部能力の養成
 - ・ソリューション能力の養成
 - ・リーダーシップの発揮
 - ・市場の変化と機会へのアクセス
- といった課題についても解決していきます。

日々進化する戦略プロ

戦略プロフェッショナル養成講座は回を重ねるごとに進化してきました。

当初は「どうやって戦略を確立するか」を学んでいましたが、中小企業の間でも戦略への認識が高まってきた今では「確立した戦略をどう実現していくか」に重点を移しています。

また受講者の方々に社内での「戦略の伝道師(先生)」となり、社内で戦略の浸透を図り、周りを巻き込んで戦略を実現できるよう、配布したテキストを自社向けに書き直していただいたり、指導方法をお教えしたりというように「教え方を学んでいただく」というスタンスで講義を進めています。

カリキュラム概要

第1回

1日目 「経営戦略理論の概要」

経営戦略理論の歴史と意義・役割を学び、理解を深めることで、戦略理論の企業内での活用方法を見つけ出します。

「幹部能力開発テスト」受験

2日目 「ケースで学ぶ実践的経営戦略」

実際の企業の経営戦略をケースにディスカッションを行い、「戦略の立案」「戦略の大きさ」「戦略の分配」「戦略の実行」といった概念への理解を深めます。また効果的な学習のツールとしてのケーススタディの運営・活用方法もあわせて学びます。

第2回

1日目 「マネジメント能力の開発とリーダーシップ」

戦略を実現するために必要なマネジメント能力とリーダーシップとは何かを明確にした上で、「幹部能力開発テスト」の診断結果をもとに、どうすれば自身のマネジメント能力が開発できるのか、どうすればリーダーとしての役割を果たすことができるのかを考えていきます。全体での講義の後、個別に能力開発カウンセリングを実施します。

2日目 「内部環境分析」

「ブレインストーミング×SWOT」を用いて、自社の内部環境の分析を行います。

第3回

1日目 「外部環境分析」

「ブレインストーミング×SWOT」を用いて、自社を取り巻く外部環境の分析を行います。

2日目 「詳細な内部環境の分析」

「自社の経営資源」「コアコンピタンス」「暗黙知」「ミッション」といった視点から、より詳細な自社の内部環境の分析を行います。

第4回

1日目 「戦略への転換」

これまでのプロセスで気づいた「戦略種子」を具体的な戦略へと変換していきます。戦略の重要度や変化を予測できるレベルを見極め、戦略として最終的に採用するかどうかを判断し、担当者を決めます。

2日目 「戦略の大きさと財務」

戦略には大きさがあり、戦略を実行すればその大きさだけ企業が成長します。ここではその「戦略の大きさ」という概念の理解と戦略を実行する際に必ずついて回る投資(人、物、金、知識、情報)を考慮した実践的財務を習得します。

第5回

1日目 「戦略発表」

2日目 「戦略ブラッシュアップ」

戦略発表で講師や他の受講者からもらった意見・アドバイスをもとに、確立した経営戦略について「戦略」、「戦略の大きさ」、「経営資源」、「財務」、「予算」、「戦略実行能力」などに一貫性があるかどうかを検証し、戦略の実現性を高めていきます。

第6回

1日目 「戦略実現のためのリーダーシップ」

戦略を実現するためにはリーダーシップが欠かせません。ここではシステムを活用し、戦略実現に向けたリーダーシップの発揮の方法と行動計画を確立します。

2日目 「予算編成」

ここでは戦略の実現の可能性を高めるため、予算にまで落とし込みます。

発表会 (第7回)

「発表会」

戦略の実現に向けての発表を行います。これは社内での戦略発表の予行演習でもあります。

カリキュラム(その他)

- ・ミッションについて
- ・経営に貢献する営業部門・製造部門の財務
- ・市場のセグメンテーション
- ・学習する組織とナレッジ・マネジメント
- ・マインドセット
- ・要因系の課題解決
- ・ミドルアップ・ダウンマネジメントと管理者の役割
- ・会議の開催法
- ・マーケティング
- ・マネジメントのあり方

第1回～6回のカリキュラムに加え、企業経営と戦略の実現のために必要な上記のテーマに関する話も交えながら講義を進めていきます。

戦略確立システム

当社が提供する戦略確立システムは、第1期戦略プロフェッショナル養成講座から使用し、常にバージョンアップを重ねてきました。

Excelベースで汎用性も高く、プレゼンテーションや配布物として確立した戦略を分配し、展開するのにも非常に便利です。

受講後もこのシステムをお持ち帰りいただき、自社で末永くご活用いただけます。

使用料、ライセンスフィー等は一切いただいております。

戦略は「気づき」

- ・事業領域の分析
- ・現在と今後1～2年間の企業内部の環境変化
- ・内部環境分析 今後3～5年間の自社の主体的力量の変化
- ・外部環境分析 今後5年間の外部環境の変化
- ・自社の経営資源・戦略資産候補分析
- ・コア・コンピタンスの創造
- ・優れた暗黙知の発掘と学習
- ・ミッションと現状との乖離分析からの方向性

の各シートに様々なキーワードが用意されており、新たな戦略のアイデアとなるものに「気づかせる」仕掛けが準備されています。

受講対象者

経営者

経営幹部および経営幹部候補

後継者

経営企画スタッフ

戦略の確立と実現は会社の最重要経営課題であり、会社でより大きな役割と責任を担う方が受講の対象となります。

定員 7名

戦略プロフェッショナル養成講座は、服部が提供するコンサルテーションと同等水準での指導を行います。

受講者一人ひとりの習得度合いやその戦略のでき具合などを見極めながら十二分な指導が可能な人数を追求した結果、定員7名という少人数での講座となりました。

使用教材

本 『経営戦略がわかる事典』(日本実業出版社)

テキスト

ケース

システム 経営戦略確立システム

その他 幹部能力開発テスト

すべて当社ならびに服部吉伸のオリジナルであり、実際のコンサルティングや講義で活用している「現場で使える教材」となっております。

受講料

189,000円(消費税込)

使用するテキスト、ケース、システム等の教材および昼食(全14回)の代金が含まれています。

第6期開催スケジュール

- 第1回 3月26日(水)・27日(木)
- 第2回 4月24日(木)・25日(金)
- 第3回 5月22日(木)・23日(金)
- 第4回 6月19日(木)・20日(金)
- 第5回 7月17日(木)・18日(金)
- 第6回 8月21日(木)・22日(金)
- 発表会 9月25日(木)・26日(金)

講師 服部吉伸

(有)ネクストステージ・ビジネス・コンサルタンツ代表取締役

1946年 京都府生まれ

繊維専門商社の市田(株)、(株)タナベ経営を経て経営コンサルタントとして独立

2000年 NsBC設立、代表取締役に就任

2001年～2004年 立命館大学経営学部教授

その他役職・社会活動(現任)

・中小企業大学校 東京校・三条校・仙台校 講師

・日刊工業新聞社 学生ベンチャーグランプリ 選考委員

著書

『経営戦略がわかる事典』『図解よくわかるこれからのマーチャンダイジング』をはじめ25冊以上の著書がある

お申し込み先

お申し込みはe-mail、FAXで承っております。

e-mail nbc@nbcjp.com

FAX 06-6358-5302

担当 大山・竹内

ご不明な点はe-mailもしくはお電話にてお問い合わせください。

TEL 06-6358-5300