

第7期（2008年10月～2009年3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

- ①経営戦略の必要性を認識し、その確立方法を習得します
- ②来期(今期)の経営戦略を確立します
- ③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

- ・経営戦略の確立
- ・3カ年経営計画の確立
- ・経営戦略理論の習得
- ・戦後経営史への理解
- ・ミッション・クレドの確立と実践
- ・学習する組織とナレッジ・マネジメント
- ・シナリオプランニングによる未来からのアプローチ
- ・マインドセット
- ・リーダーシップの発揮と能力開発
- ・分析手法の習得と活用
- ・ソリューション手法の習得と活用
- ・現場の課題を具体的につかむ
- ・要因系・創造系の課題とその解決
- ・マネジメントのあり方
- ・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
- ・経営に貢献する営業部門・製造部門の財務

第1～6回の講義の中で、企業経営と戦略の実現のために必要な上記のテーマについて学んでいただきます。

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 6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6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12回)の代金が含まれています。

第7期開催スケジュール

第1回 10月23日(木)・24日(金)

第2回 11月20日(木)・21日(金)

第3回 12月9日(火)・10日(水)

第4回 1月21日(水)・22日(木)

第5回 2月12日(木)・13日(金)

第6回 3月17日(火)・18日(水)

発表会 未定

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・直方校 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

『日本的クレド経営のすすめ』『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 maruyama@nbcjp.com

FAX 06-6358-5302

担当 丸山

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