

研修名 (若年層向け) マネジメント研修 A

研修の目的 チームのリーダー的存在になっている社員が店舗をよりよくする為の手段を習得する

対象者 若手向け (35 歳未満) 入社 3 年目以降のチームリーダー層 (一般職以上)

場所 オンライン研修

Day 3 日間

研修の目標

チームの課題や問題を整理出来、実際に業務改善を行える

全体の流れ

■ DAY①

- ・ 具体的な課題発見と問題解決

■ DAY②

- ・ ロジカルシンキング前編 (分析・課題と問題に対してのアプローチ)

■ DAY③

- ・ ロジカルシンキング後編
 - ・ 交渉と意思決定"
-

方針

- ① 自身の考えを発表する機会を多く作る
 - ② 社員同士のコミュニケーションを図る
 - ③ 現場で実践出来る引き出しを増やす"
-

マネジメント研修 A DAY 1

10 : 00～【オリエンテーション】(20分)

研修の進め方

研修の目的説明

本日の研修のゴール

10 : 20～【課題発見問題解決研修】(100分)

■ 業務改善について

(ワーク) 業務とは何を指すのか

(講義) 業務改善の必要性

(ワーク) カフェの売上低下

■ 課題と問題の抽出方法

(講義) 問題と課題の違い

(ワーク) プライダル業界の問題と課題

■ 現状分析

(講義) 改善の5STEP

(講義) 見える化

(講義) 定量化

(ワーク) 定量化：業界の事実とデータを出す（原因と現象をすみ分ける）

(講義) 原因と現象

12 : 00～【休憩】(30分)

12 : 30～【課題発見問題解決研修】(120分)

■ 現状分析

(講義) 分析にフレームワークを用いる

(復習) 次世代マネジメント研修で扱った問題解決のプロセス

■ 改善解決計画の手順

(講義) 視点と観点の違い

(講義) 解決までのストーリーの細分化

■ 判断力

(ワーク) 判断力はあるか

(講義) 判断とは 判断に必要な3つのポイント

(講義) 判断力が無い原因

(ワーク) お昼休憩の時間

(ワーク) お客様とのアポイント

14 : 30【終了】

マネジメント研修 A DAY 2

10 : 00～【オリエンテーション】(20分)

研修の進め方

研修の目的説明

本日の研修のゴール

10 : 20～【ロジカルシンキング研修】(100分)

■ロジカルシンキングとは

(講義) 事実と解釈と判断

(講義) ロジカルシンキングのメリット・デメリット

■論理的思考の考え方

(ワーク・講義) issue の意味

(ワーク) 結婚式場の売上の低迷

■MECE で考える

(講義) MECE

(ワーク) 東京駅の駅利用者数 (ワーク) 日本の学生 (ワーク) 飲料ドリンク

12 : 00～【休憩】(30分)

12 : 30～【ロジカルシンキング研修】(120分)

■So What Why So

(講義) ツリー構造

(講義) So WHAT の考え方

(講義) Why So の考え方

■論理展開と仮説思考

(講義) 演繹法と帰納法

(講義) 演繹法で考える

(講義) 帰納法で考える

(講義) 演繹法と帰納法を組み合わせる

■フレームワークの種類

(講義) フレームワークの基本

(講義) 使いやすい5つのフレームワーク

■ロジックツリーとSWOT分析

(講義) ロジックツリーの使い方

(ワーク) 野球選手イチローの活躍

(ワーク) 業界のアルバイトを増やす

(講義) SWOT分析の使い方

14 : 30【終了】

マネジメント研修 A DAY3

10 : 00～【オリエンテーション】(20分)

- 研修の進め方
- 研修の目的説明
- 本日の研修のゴール

10 : 20～【ロジカルシンキング研修】(70分)

- ロジカルシンキングの使い方
 - (復習) 2日目のおさらい
 - (ワーク) ロジックツリーとSWOT分析
 - (講義) 発表に対するフィードバックと感想リスクマネジメントとは

10 : 20～【意思決定研修】(30分)

- 意思決定の方法
 - (ワーク) 意思決定の判断軸
 - (講義) 選択肢とメリットデメリット
 - (講義) 意思決定のポイント
 - (ワーク) 友人の余興
 - (ワーク) 新しいリーダーの決定

12 : 00～【休憩】(30分)

12 : 30～【交渉力研修】(120分)

- 社内での情報共有と交渉
 - (ワーク) 交渉のイメージ
- 社外との交渉・折衝
 - (講義) 伝説の鯉取り師：鯉取りまあしゃん
 - (講義) 交渉と折衝の違い
 - (講義) 交渉のBATNAとZOPA
 - (ワーク) イベント会社と出店者
 - (講義) アンカリング
- 提案に必要な要素
 - (講義) 交渉のポイント
 - (講義) 交渉の具体的なテクニック
 - (ワーク) 人事担当と転職希望者
 - (講義) 交渉力まとめ

14 : 30【終了】