

プレイングマネージャー関連本の2万冊ベストセラー著者が開発！

1000社の中小企業で実証したマネジメント方法と
5000人以上のプレイングマネージャー育成から開発した独自メソッド研修

プレイングマネージャーの仕事術

ゼミナール

～中小企業のプレイングマネージャーの育成に特化～



中小企業の継業と夢に志と価値で寄り添うM・A・Nグループ

企画運営：マイスター・コンサルタンツ株式会社

<https://www.m-a-n.biz/>

日本初！！プレマネ専用サイト 《プレイングマネージャーの仕事術メソッド》

<https://pmjm.biz/>



プレイングマネージャーの仕事術ゼミナール研修説明専用サイト

<https://pmjm.jp/>



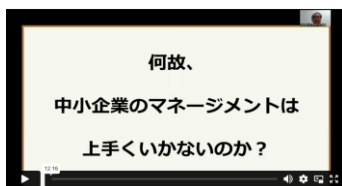
【I. 中小企業の組織運営についてのご提案】

I-1 中小企業の社長！！こんな事で悩まれていませんか？

- ・社長が現場から離れても業績の上がる経営をしたい
- ・マネージメントができるリーダーを育成したい
- ・個人商店だけでなく組織で仕事ができる会社を作りたい
- ・会社にマネージメントの仕組みをつくりたい

I-2 なぜ中小企業のマネージメントは上手くいかないのか？！！

- ・現場の仕事を出来るようになったら、即役職に就き、マネージメントの訓練もない
- ・チーム運営をプレイングマネージャーに依存しすぎ
- ・会社にマネージメントの仕組みがない
- ・マネージメントより、現場の仕事が得意な人が多く、マネージメント拒否症マネージャーが多い・・・



◆上手くいかない原因・解決策を動画にて解説！

①URLより視聴 <https://pmjm.jp/seminar-video2307/>

②QRコードより視聴



I-3 シェア・ド・マネージメント

中小企業専門の経営コンサルタント集団として

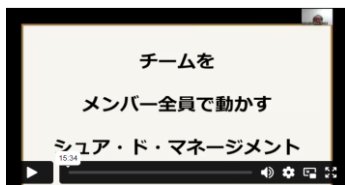
1000社以上の組織運営が苦手な企業の悩みに寄り添い、辿り着いた結論



チームを動かす仕事をチーム全員でシェアして、チームを全員で動かす事をご提案致します



- ・チームをメンバー全員で動かせるチームが21世紀では活躍できます
- ・チームをメンバー全員で動かすスタイルが【シェア・ド・マネージメント】
- ・チームづくりのモデルは小学校のクラス運営（クラスを動かす役割を全員が担当）
- ・チーム全員でチームを動かすマネージメントスタイルが必要です



◆シェア・ド・マネージメントを動画にて解説！

①URLより視聴 <https://pmjm.jp/seminar-video2307/>

②QRコードより視聴



中小企業のプレイングマネージャー体制の組織を動かす方法として、

チーム全員でマネージメントをシェアする(シェアドマネージメント)を是非体験頂ければと思います。

それを実現させる為に弊社が300社・5000人で実践して参りましたプレイングマネージャーの仕事術セミナーの研修をご提案させていただきます。

I-4 中小企業でマネージメントを成功させるポイント

- ・マネージメントとは、チームに必要なルール・制度やシステムを導入する事で組織集団の動きをコントロールする機能
- ・プレイングマネージャー体制で人・チームを動かすPDCAサイクルの仕組みが【業績をつくる黄金法則】
- ・これだけでチームの業績をつくるマネージメントの仕組みとしては十分

業績をつくる黄金法則



中小企業には、業績の作り方があります。

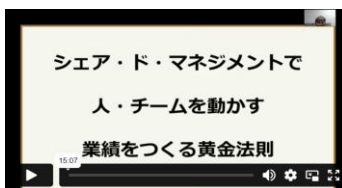
その流れは①部門方針 ②商材戦略 ③戦術 ④戦闘 ⑤環境整備の5つのポイント。

唯単に、【頑張ろう】の精神論だけでは、業績はつくれません。

中小企業にとって業績をつくる為に最低必要な仕組みが業績をつくる黄金法則

【業績をつくる黄金法則のポイント】

①部門方針	チームの進む方向性を示す役割。これがないチームは【進むべき道がわからないチーム】
②商材戦略	チームの目標達成方法を考える役割。これがないチームは【目標への具体策が弱いチーム】
③戦術	部門方針・商材戦略の手順を全員で決定する役割。これがないチームは【具体的行動に移れないチーム】
④戦闘	全員で決め事を実践する役割。これがないチームは【笛吹けど踊れないチーム】
⑤環境整備	基本動作やルールを守る体質（働きやすい職場）役割。これがないチームは【同じ失敗を繰り返すチーム】



◆業績をつくる黄金法則を動画にて解説！

①URLより視聴 <https://pmjm.jp/seminar-video2307/>

②QRコードより視聴



- ・チームを動かすためには、必要な仕組みを作り、習慣化させることが求められます。
- ・部門方針を決め、商材戦略を立て目標達成の方法を考え、明日からの戦術を決めて具体的行動に移します。
- ・戦闘で決定事項を実践し、環境整備をしながら業績を上げていきます。
- ・プレイングマネージャーはチームを動かす仕事が見える化とパターン化を通じてメンバーにわかりやすくさせます
- ・そして【シュアドマネジメント】の考え方で、チーム全員でチームを動かしていきます。

I-5 プレイングマネージャーの仕事術ゼミナール研修で実現させる事

業績をつくる黄金法則に従い、自チームのマネージメントのパターン化を構築します

【マネージメントパターン構築内容】

- ①3か月単位の部門計画の作成と運用方法の確立
- ②チームの業績先行管理のスタイル構築による目標達成環境の整備
- ③決めた事を決めた通りにやらせるシステム構築と運用
- ④PDCAサイクルのパターンを軸とするマネージメントシステム・・・

【シュアドマネジメント】の考え方で、上記の内容をチーム全員で職場にて動かしていきます。



研修の詳細は次ページ以降でご確認ください

【Ⅱ プレイングマネージャーの仕事術ゼミナールの特徴説明】

Ⅱ-1 今迄のリーダー・マネジメント研修の限界

■職場で実践できない元に戻りやすい内容

- ①リーダー・マネジメント方法に関する机上での知識習得のみ
- ② 研修で知り得た知識は、職場に戻っても実践できる環境・仕組みもない
- ③結果、知識は活かされずに参加した研修生は元に戻ってしまう

■中小企業経営者がプレイングマネージャーを研修に参加させる目的

- ①プレイングマネージャーの成長を通して
- ②チームが組織として仕事ができる仕組みをつくり、実践・習慣化して、生産性を向上させる事

Ⅱ-2 プレイングマネージャーの仕事術ゼミナール研修の最大ポイント

■研修の常識を遥かに超えた職場実践トレーニング【研修生チームへのコンサルティング】の実施！

《第3回目研修終了後に研修生の職場にて【職場実践トレーニング】を行います》

・研修講師、研修生、研修職場メンバーが一堂に会して、研修生を中心として【シュアドマネジメント】を実践する為の内容説明、方法の検討・決定を行います

【具体的内容】

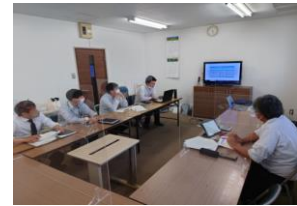
- ①中小企業専門コンサルティング集団だから可能にした現場で実践させるマネージメントシステムの導入
 - ②研修生が中心となり、チームを全メンバーで動かす職場実践トレーニング（3か月間）実施
 - ③研修生だけでなく、研修生の職場メンバーも一緒にチームを動かす仕事（PDCAサイクル）を実践
- ・職場メンバー全員で毎月、部門方針の内容を検討・決定・運用
 - ・当月にやるべき事を決定事項として作成し、PDCAを週間単位で運用

【使用するツール】



研修プラットフォーム webシステム【デシジョンボード】を活用
研修生だけではなく、職場チームにもIDを発行

【説明会の様子】



Ⅱ-3 職場実践トレーニングの成果

- ①チーム全員でチームを動かせるようになります
- ②サブリーダー・メンバーもチームの一員である参画意識がでます
- ③研修生の職場に合ったオリジナルのマネージメントパターンができます
- ④決まった事を決まった通りに出来るチームへと成長できます
- ⑤ツールを利用する事で社内のPDCAサイクルが容易に可能になります



プレイングマネージャーの成長を通して

チームが組織として仕事ができる仕組みをつくり、実践・習慣化させる事を実現させます！

Ⅱ-4 研修の基本骨格について

月1回の6ヶ月間の研修となります

1-3回目・・・・・・基礎理解編

- ①マネージメントの基本を理解する
- ②プレイングマネージャーとして、人・チームを動かす原則を理解する
- ③《部門方針・先行管理・決定事項遵守のマネージメントスタイル》を自分の職場に合った方法で考える
- ④外部環境の変化・業界動向等を理解する

3回目終了後・・・・・・職場実践トレーニング

研修講師、研修生、研修職場メンバーが一堂に会して、研修生を中心として【シュアドマネジメント】を実践する為の内容説明、方法の検討・決定を行います

- ①研修生の職場に合った（業種・規模・レベル）マネージメントパターンの方向性を決める
- ②研修生の職場メンバーも一緒にになりチームを動かす仕事（PDCAサイクル）を実践

4-6回目・・・・・・オリジナル編

- ①自分の職場に合ったオリジナルのマネージメントパターンをつくる
- ②オリジナルのマネージメントパターンを職場で実践する
- ③自分たちのレベルに合ったチーム強化策【仕事の力量分析・OJTプランの作成】
- ④人を動かすための現場でのテクニックを習得する 【方針の示し方・指示命令・報告のさせ方etc】

研修生を変化させる意識変容継続システム・・・・研修運営のポイント

変わらざるを得ないシステムの導入による効果バツグン！！

- ①Eラーニングによる予習・復習・・・・全テーマ12テーマ
- ②プレイングマネージャー・ディビジョンボード（研修専用サイトの活用）によるマネジメントアクションの習慣づけ

つまり、この研修は

リーダーシップ・マネージメントの理論だけではなく、

プレイングマネージャーとして現場で人・チームを動かす為に必要なテーマを理解して

自チームにあったマネージメントシステムを構築して

そのマネージメントシステムをチーム全員で動かす【シュアドマネジメント】を

6ヶ月間の時間をかけ、現場で実践して、研修生・チーム全員を鍛える内容

だから、研修生の成長を確約しております

II-5 《予習・復習の為にE-ラーニング・・・自主学習》について

小池浩二の経営、TV 【プロが教える10分動画塾】を活用します



- ◆中小企業の現場に1000社以上関わってきた小池浩二が
- ◆中小企業に必要な経営技術、そして幹部・社員向けに必要な考え方・仕事ノウハウのテーマを厳選し、小池自ら熱く語りかける動画です。



- ◎1つのテーマを5本のタイトル動画で構成（1タイトル動画が10分、1テーマ50分を目安）
- ◎いつでもどこでも。PCもちろんスマートフォンでも見られる！！



当ゼミナールでは**12テーマを厳選し、予習・復習のツール**としてご活用してもらいます。

タイトル/エッセンス		各テーマ	
1	ブレイングマネージャーの仕事術	①ブレイングマネージャーとは	●1つのテーマを5つの内容で構成
	リーダーシップはリーダーだけが求められるものではない	②ブレイングマネージャーだけではチームは動かない	
③メンバー全員でチームを動かす発想			
④チームリーダーのリーダーシップ			
⑤サブリーダー・チームメンバーのリーダーシップ			

研修回数	タイトル名		研修回数	タイトル名	
1回目	1	ブレイングマネージャーの仕事術	4回目	7	仕事を出来るようにする現場でのOJT
	2	業績をつくる黄金法則		8	仕事の教え方ステップ
2回目	3	現場を動かす部門方針の作り方	5回目	9	ホウ・レン・ソウではなく連絡・報告が正しい理解
	4	今より業績を上げる先行管理方法		10	仕事のスタートは命令・指示から
3回目	5	戦術の組み方で業績は左右される	6回目	11	チームリーダーのリーダーシップ
	6	決め事を守るさせる方法		12	チームリーダーは動かす技術を身につけよう

以上の12テーマを各回毎に予習・復習として自己学習していただきます

《研修会の全講義はいつでも視聴できます》

研修会で実施します全ての【講義・作業説明・宿題説明】は録画しており、研修会当日に研修専用E-ラーニングシステムに動画をアップしております

これにより

- 復習が可能
- 研修会欠席時のフォローアップが可能
- 緊急時でもwebでの対応が可能

【ブレイングマネージャーの仕事術ゼミナール】講義ビデオ(2020年2月開講)

- 第1回目 ～チームマネジメントに必要な業績をつくる黄金法則を理解する～
- 第2回目 ～チームに方向性を示す事を理解する～
- 第3回目 ～チームの動かし方を理解する～
- 第4回目 ～チームのレベルアップを考える～
- 第5回目 ～チーム指揮官として前線指示の仕方を覚える～
- 第6回目 ～チームを動かすブレイングマネージャーの仕事術の完成～

【第1回目 チームマネジメントに必要な業績を創る黄金法則】より

宿題説明

研修会講義

自己紹介

	<p>第1回目_研修会講義1『チームマネジメントに必要な業績をつくる黄金法則』</p> <p>【ブレイングマネージャーの仕事術ゼミナール】講義ビデオ(2020年2月開講) > 第1回目 ～チームマネジメントに必要な業績をつくる黄金法則を理解する～ > 研修会講義</p> <p>2020/02/18 登録</p>
	<p>第1回目_基調講義『チーム全員で動かすブレイングマネージメント体制』</p> <p>【ブレイングマネージャーの仕事術ゼミナール】講義ビデオ(2020年2月開講) > 第1回目 ～チームマネジメントに必要な業績をつくる黄金法則を理解する～ > 研修会講義</p>

Ⅱ-6 研修運用のプラットフォームwebシステム

研修専用デジタルツール

プレイングマネージャー デジジョンボード

経営計画進行表	部門別・経営計画進行表を入力・表示します。
先行管理表	先行管理表をアップロード・表示します。
決定事項チェック表	決定事項チェック表を入力・表示します。
マネージメントシステム	※5回目以降に利用
黄金法則	※5回目以降に利用

研修会のベースとなる業績を創る黄金法則の基本骨格である

- ①部門方針 ②先行管理表
③決定事項管理表

研修生が日々の仕事でマネージメントのチェックとコントロールを習慣性をつけさせるツールとして活用

【①部門方針の事例】

プレイングマネージャー デジジョンボード ■ 2015年 3月 部門方針・実践具体策 <<前月 3月>> マイスター・コンサルタツ株式会社 / 小池 浩二											
表示する受講生: [] 印刷する											
3月の業績を決定づけるポイント			4月の業績を決定づけるポイント			5月の業績を決定づけるポイント					
決まり事を守る仕組み Aランク顧客管理			決まり事を守る仕組み			決まり事を守る仕組み Aランク顧客管理 工数管理					
3月のチームスローガン 実績を上げるための決まり事を守る仕組みを構築し、浸透させる											
経営方針	重点方針	目標(値)	実践具体策	担当	推進者	前月結果	3/02	3/09	3/16	3/23	締日
営業本部の業績を上げる	決まり事を守る	7月までに定着	業務先行管理シートを利用して「守る」環境を整備する								
営業本部の業績を上げる	Aランク顧客管理	売上の8割	個別の数値目標設定・差額商材対策策定								
営業本部の業績を上げる	工数を先行管理	7月本格運用	工数管理の仕組みづくり・運用								
営業本部の業績を上げる	CS課のメールを戦略的に使う	7月本格運用	CS課が発信するメールに、業績に結び付く情報を盛り込む								

【②決定事項チェック表の事例】

プレイングマネージャー デジジョンボード ■ 2021年 05 決定事項チェック表											
表示する部門: [出町麻衣子] 表示順: [No順] 表示対象絞込: [] 重要度絞込: [] 印刷する											
No.	登録	重要度 決定日	項目	担当(空白区切) 期限	内容	前月結果	5/03	5/10	5/17	5/24	締日
	登	A 05 14		05 14							
403	削	A 05 01	新人教育	05 29	新入社員が、出荷作業を一人でできるようにする						
405	削	A 05 01	配達日設定 (随時)	05 29	商品の準備状況に合わせ、WEB上の配達可能日を設定する						
437	削	A 05 01	マニュアル作成	05 20	新人がそれぞれ一人でも物流業務をこなせるようにマニュアルを更新・作成する						
479	削	A 05 06	新人教育	出町 05 09	新入社員が、一人でお問い合わせ対応できるようにする						
482	削	A 05 05	難商品準備状況最終確認	全員 05 21	出荷に必要なものがそろっているか最終確認する						

- ①部門方針・・・これから3ヶ月先の部門方針を具体的に考え、専用サイトに入力してもらいます
②決定事項チェック表・・・考えた具体策を毎週月曜日に進捗状況のチェックとコントロールを研修生自らがいきます

【③マネージメントパターンの事例】

マネージメントパターン						
方針	指針・作成・活用資料	運用サイクル	マネジメントポイント	自分で担当する項目	メンバーに担当させる項目	
出荷新体制の確立		6か月	①配達量上限の撤廃 ②例年よりも早期配達の実現 ③新入社員2名の早期戦力化	①②③	①②③	
商材戦略	①配達スケジュールの見直し ②商品準備状況の確認 ③新入社員2名への出荷業務指導	3か月	①配達スケジュール更新方法の確立 ②商品準備状況確認方法の確立 ③業務説明スケジュール作成、新入社員の様子見	①②③	①②	
戦術	①配達スケジュール表の作成・共有 ②商品準備状況確認のマニュアル作成と共有、実践 ③新入社員2名の業務状況と理解度確認 ④部門ミーティングの実施	1週間	①早期配達実現のため、どのように出荷準備をしているか・商品量の配達スケジュールをどのように変動させていくかを資料にまとめる ②配達時に欠品が出ないよう、商品準備(納品・検品)状況を確認できるように確認していくかをマニュアル化する ③新入社員2名の状況を確認し、適宜指導方法を見直す	①②③	①②	
戦術	①配達スケジュールを適宜更新 ②出荷業務の遂行 ③日報入力 ④部署内朝会の実施	毎日	①早期お届け実現かつ出荷準備に遅れがあいようにスケジュール調整する ②日々の出荷業務が一人でできるようにする ③日々の業務状況や理解度確認 ④部署内の状況確認(その日やることや体調など)	①② (設備) ④	①②③④	

【④黄金法則・・・自分自身の成長分析の事例】

自分自身の成長分析				
	自分で成長したと感じる点		自分でマンネリであると感じる点	
	自分が意識して成長させたもの	無意識のうち成長できたもの	この点の成長が止まっていると自覚症状があるもの	自覚はないが、考えてみればこの点の成長が無いと思うもの
プレイヤー業務	・「人に教える」を前提に、より丁寧に仕事を行うようになった	・1つの作業を細かく分けて、より分かりやすくマニュアルを作ることができるようになった	・性格上いるんなことが気になってしまい、作業が止まりやすい	・とくになし
マネージャー業務	・チームメンバーのことを理解できるよう努められるようになった	・ほめる練習をしていて、気づいたら毎日ほめるべきときに褒めることができるようになった	・どの仕事を誰に振るか不明確(担当を決められていない)	・コミュニケーションの取り方→チームメンバーの顔を伺いすぎる
業務知識・技術	・「人に教える」を前提に、その業務をなぜ行うのかを考え、それを言葉にして残せるようになった	・とくになし	・技術を伝える説明能力一言葉足らずだったなあと後で気づくときがある	・とくになし

【Ⅲ プログラム説明】

第1回目 チームマネージメントに必要な業績をつくる黄金法則を理解する

コンセプト	チームマネージメントに必要な業績をつくる黄金法則の仕組みと内容を理解してもらいます
《第1回研修のポイント》	
①自分自身のマネージャー歴史を振り返り、マネージャーとしての自分の特性を理解していきます	
②人・チームを動かす原則を理解し、自チームに足りないものを分析し、人・チームの動かし方を考えます	
③チームを全社員で動かす為のシュアドマネージメントの現状を把握して、今後の対策を考えます	
10:00~10:10	オリエンテーション
10:10~11:20	基調講義『チーム全員で動かすプレイングマネージメント体制』
11:20~11:30	休憩
11:30~11:40	全体説明『研修プラットフォームのデジジョンシステムについて』
11:40~12:30	個人実習『私のマネージャーヒストリー』
12:30~13:30	昼食休憩
13:30~14:30	研修会講義『チームマネージメントに必要な業績をつくる黄金法則』
14:30~15:30	個人実習『自チームが取組んでいる業績をつくる黄金法則の分析』
15:30~16:00	個人実習『私・自チームのシュアドマネージメント分析』
16:00~16:10	休憩
16:10~17:00	グループ討議『個人実習の発表とその要因まとめ』
17:00~17:30	宿題説明（プレイングマネージャーデジジョンボード・e-ラーニング説明）
17:30~18:00	第1回目まとめと次回説明

■このような問題・悩みを抱えたプレイングマネージャーに最適

- マネージャー自身のモチベーション向上を図りたい人
- チームの動かし方がわからないマネージャー
- 自分だけでチームを動かそうとするマネージャー
- 会社の成長に人の成長が追い付いていない会社・チーム

■第1回研修の成果

プレイングマネージャーが実践的なチームの動かし方を理解し、
自チームでの展開方法をイメージしてもらいます

■第1回目研修の内容を動画にて説明しております

プレイングマネージャーの
仕事術ゼミナール

第1回目研修 動画説明

【基本テーマ】

**チームマネージメントに
必要な業績をつくる黄金法則を理解する**

①URLより視聴 <https://pmjm.jp/seminar-video2307/>

②QRコードより視聴



第2回目 チームに方向性を示す事を理解する

コンセプト	チームの方向性を示す部門方針や自チームの業績のつくり方を理解してもらいます
《第2回研修のポイント》	
①日本経済新聞の経済テーマを選び、【我が社への影響・対策】を考え、発表してもらいます ②チームを動かす為に必要な部門方針を考え、作成します ③チームの業績を向上させる為に業績先行管理の手法を理解し、自チームオリジナルの先行管理パターンを考え、作成します	
10:00~10:05	オリエンテーション
10:05~10:15	全体演習『日経新聞レポート発表』
10:15~11:00	研修会講義『チームの方向性を示す部門方針』
11:00~11:05	全体説明『デジションボードシステムの説明』
11:05~11:35	個人実習『3ヶ月先までの自チームの部門方針の作成・入力』
11:35~12:30	全体発表『自チームの部門方針,自己紹介』
12:30~13:30	昼食休憩
13:30~14:30	研修会講義『チームの業績をつくる方法』
14:30~16:00	個人実習『自チームの業績つくり方法のパターンの作成』
16:00~16:40	グループ発表『個人実習の発表とその要因まとめ』
16:40~17:30	社内インストラクター養成実習『黄金法則・部門方針・商材戦略の説明』
17:30~17:45	第2回目まとめと次回説明

■このような問題・悩みを抱えたプレイングマネージャーに最適

- 翌月以降の事を考える余裕がないマネージャー・チーム
- 会社全体の年度目標を立案しても、部門計画を立案・実行できないチーム
- 指示を出してもその場限りの対応しかできないチーム
- 目標の共有化が出来ていないチーム

■第2回研修の成果

自チームの人・チームを動かすオリジナルの

- ①部門方針②業績先行管理を作成し、明日からの行動に活かします

■第2回目研修の内容を動画にて説明しております

プレイングマネージャーの
仕事術ゼミナール

第2回目研修 動画説明

【基本テーマ】

チームに方向性を示す事を理解する

①URLより視聴 <https://pmjm.jp/seminar-video2307/>

②QRコードより視聴



第3回目 チームの動かし方を理解する

コンセプト	チームを動かす為に必要な決定事項やPDCAの運営方法を理解してもらい、そのパターンを作成してもらいます
《第3回研修のポイント》	
①今月に取組む部門方針と先行管理表の具体策を発表してもらいます	
②研修生毎に部門方針・先行管理・決定事項の流れを確認します	
③リーダーとしてマネージメント行動のセルフチェックリストを作成し、毎月確認していきます	
10:00~10:05	オリエンテーション
10:05~10:15	全体演習『日経新聞レポート発表』
10:15~11:00	研修会講義 『チーム全員で動かす戦術・戦闘』
11:00~11:10	休憩
11:10~12:00	個人実習『部門方針・先行管理・決定事項づくり』
12:00~12:30	個人発表『部門方針・先行管理・決定事項の流れ』
12:30~13:30	昼食休憩
13:30~14:50	個人発表『部門方針・先行管理・決定事項の流れ』
14:50~15:00	休憩
15:00~15:30	個人実習【リーダーマネージメント行動セルフチェックリスト作成】
16:30~17:15	社内インストラクター養成実習『黄金法則・戦術・戦闘・マネーメントの説明』
17:15~17:40	研修生が所属するチームメンバーとのミーティング開催の説明
17:40~18:00	第3回目まとめと次回説明

■このような問題・悩みを抱えたプレイングマネージャーに最適

- 部門計画書の実践テーマを日常業務に落とし込めないチーム
- 会議での検討・決定事項を現場でやり切る事が出来ないチーム
- 部内のPDCAを回かせないマネージャー
- 決まった事が決まったように出来ないチーム
- 毎月、毎週、毎日の決定事項へのチェック体制ができていないチーム

■第3回研修の成果

部門方針・業績目標対策を具体的にチームとして動かす方法を構築して、
研修翌日からPDCAを回せるようになります

■第3回目研修の内容を動画にて説明しております

プレイングマネージャーの
仕事術ゼミナール

第3回目研修 動画説明

【基本テーマ】

チームの動かし方を理解する

①URLより視聴 <https://pmjm.jp/seminar-video2307/>

②QRコードより視聴



第3回目研修終了後の職場実践トレーニング

* 詳細は同資料 3ページでもご確認ください

コンセプト	研修生の職場メンバーも一緒にになりチームを動かすシュアドマネジメントの実践
《第3回目研修終了後の職場実践トレーニングのポイント》	
① 研修生の職場メンバーも一緒にになりチームを動かす仕事（PDCAサイクル）を実践 ② 研修生の職場に合った（業種・規模・レベル）マネジメントパターンの方向性を決める ③ チームが組織として仕事ができる仕組みをつくり、実践・習慣化させる事を実現	

■ 職場実践トレーニングの流れ

	研修生	所属チームメンバー	研修講師
研修3回目終了後の 職場での説明会	所属メンバー全員に対して部門計画書・業績先行管理・決定事項のPDCAについての説明 (場所は貴社)	内容説明会実施（所属メンバー全員に対して） (場所は貴社)	研修会講師も内容説明会に参加



	研修生	所属チームメンバー	研修講師
研修後半 研修4～6回目 (職場実践トレーニング)	チーム全体で当月に取組む ① 部門計画書 ② 業績先行管理 に関する具体策の決定と決定事項の作成・運用	チーム全体で当月に取組む ① 部門計画書 ② 業績先行管理 に関する決定事項の作成と運用 (職場の会議にて)	研修生所属チームのPDCA状況の把握と推進コンサルティングの実施 (web, メール)

■ やらざるを得ない環境づくり

決定事項の運用に対する個別コンサルティング（研修講師より研修生個別に）

氏名	1C 10/5メール送信	2C 10/8メール送信	3C 10/18メール送信	4C 10/31メール送信
◇◇さん	① 10月決定事項の作成をお疲れ様です。大変ですが、 10月の決定事項のチェックをお願いします ② 決定事項の運用方法の提出がありません。提出をお願いします。	① 10月決定事項の作成、チェックはお疲れ様でした ② 決定事項の期限が9月になっておりますので、10月のスケジュールで訂正をお願いします。この調子で習慣化してください ③ 決定事項の運用方法の提出がありません。提出をお願いします。	① 10月の決定事項作成との確認をお疲れ様でした ② お忙しい中、GOOD JOBです ③ よく頑張っていますよ。●●社長も褒めていました。この調子でチームで習慣化してください	① 10月は今日で終了となります。決定事項の作成・運用は慣れない事だと思いますが、お疲れ様でした。 ② 明日からは11月がスタートします。11月の部門方針、決定事項の作成、およびそのチェック・運用をお願い致します ③ 習慣化へのチャレンジをお願い致します

職場で決めた決定事項のチェック内容を確認して、

メール・WEBミーティングで定着化を図ります

■ 第3回目研修終了後の職場実践トレーニング内容を動画にて説明しております

プレイングマネージャーの
仕事術ゼミナール

【基本テーマ】

**第3回目研修終了後の
職場実践トレーニング 動画説明**

① URLより視聴 <https://pmjm.jp/seminar-video2307/>

② QRコードより視聴



第4回目 チームのレベルアップを考える

コンセプト	チームメンバーの現場業務のレベルアップとメンバー全員でチームを動かす為のマネージメント業務をシユアする方法を考えます（シユア・ド・マネージメント）
《第4回研修のポイント》	
①職場の仕事スキルマップを作成し、チームメンバーの力量を分析	
②メンバーのOJTプランを作成し、仕事の教え方を実演	
③チームを動かす仕事【マネージメント業務一覧】を作成	
④マネージャーの負担を軽減し、メンバー全員でチームを動かす仕事を実践する為の役割分担を検討・決定	

10:00~10:05	オリエンテーション
10:05~10:15	全体演習『日経新聞レポート発表』
10:15~11:15	研修会講義『仕事の実務能力アップ』
11:15~11:25	休憩
11:25~12:30	個人実習『チーム力・メンバーの力量分析・・・業務編と業績目標・部門方針達成編』
12:30~13:30	昼食休憩
13:30~14:00	個人実習【OJTトレーニングシート作成】
14:00~15:15	グループ実習【仕事の教え方実務訓練】
15:15~16:00	研修会講義【メンバー全員でチームを動かす仕事をシユアする】
16:00~17:00	個人実習【チーム運営代行能力をアップさせる具体策】
17:00~17:30	社内インストラクター養成実習『黄金法則・OJT・シユアドマネージメントの説明』
17:30~17:40	宿題説明
17:40~17:50	第4回目まとめと次回説明

■このような問題・悩みを抱えたプレイングマネージャーに最適

- 職場のスキルアップ方法がないチーム
- メンバーが経験不足でマネージャー自身がスーパープレイヤー
- マネージャーがメンバーに対して指導教育ができないチーム
- 仕事を自分で抱えてしまうマネージャー
- チーム運営をマネージャーだけで行っているチーム

■第4回研修の成果

<p>チームメンバーの現場業務のレベルアップと</p> <p>チームを全員で動かす視点を理解し、その具体策を構築します</p>

■第4回目研修の内容を動画にて説明しております

プレイングマネージャーの
仕事術ゼミナール

第4回目研修 動画説明

【基本テーマ】

チームのレベルアップを考える

①URLより視聴 <https://pmjm.jp/seminar-video2307/>

②QRコードより視聴



第5回目 チーム指揮官としての前線指示の仕方を覚える

コンセプト	メンバーに対する部門方針・業績対策の説明方法の理解。指示命令・報告の実務を理解してもらい、職場での報告の仕組みをパターン化します
《第5回研修のポイント》	
①自チームの『部門方針・目標・具体策』を全体で説明実演します	
②指示命令、報告の内容・方法を理解して、実務訓練をしてもらいます	
③自チームの報告パターンを作成します	
10:00~10:05	オリエンテーション
10:05~10:15	THING TIME
10:15~11:30	全体発表『今月に取組む部門方針と先行管理表と決定事項の説明・・・個人にて発表』
11:30~12:00	研修会講義 パート①【社内の基本動作・指示命令・報告を理解する事で仕事はスタートする】
12:00~12:30	研修会講義 パート②【社内の基本動作・指示命令・報告を理解する事で仕事はスタートする】
12:30~13:30	昼食休憩
13:30~14:15	全体演習『人を動かす指示命令と報告訓練』
14:15~15:00	説明『メンバーの褒め方・叱り方』
15:00~16:00	個人実習『自チームの報告パターンの作成』
16:00~16:45	個人実習『自チームの報告パターンの作成』
16:45~17:30	研修会講義『部門方針・目標・具体策の説明の仕方と自分のマネージメントパターンを決める』
17:30~17:50	社内インストラクター養成実習『黄金法則・指示・命令・報告の説明』
17:50~18:00	宿題説明

■このような問題・悩みを抱えたプレイングマネージャーに最適

- 会議やミーティングを効率的に運用できないマネージャー
- 女性社員や若手社員に対する注意の仕方が苦手なマネージャー
- 部下育成への指示命令方法が理解できないマネージャー
- 報告連絡が出来ないメンバーが多いチーム

■第5回研修の成果

チームを動かすリーダーとして現場での基本動作を理解し、そのパターンを作成します

■第5回目研修の内容を動画にて説明しております

プレイングマネージャーの
仕事術ゼミナール

第5回目研修 動画説明

【基本テーマ】

チーム指揮官としての前線指示の仕方を覚える

①URLより視聴 <https://pmjm.jp/seminar-video2307/>

②QRコードより視聴



第6回目 チームを動かすプレイングマネージャーの仕事術の完成

コンセプト	チームマネジメントに必要な参加者自身のプレイングマネージャーの仕事術パターンを確立してもらいます
《第6回研修のポイント》	
①自チームのマネジメントパターンを作成してもらいます	
②研修スタート時と6カ月経過時点での『チーム』『参加者自身』の成長変化の分析を行い、今後活かしていきます	
10:00~10:05	オリエンテーション
10:05~10:15	THING TIME
10:15~12:30	全体発表『黄金法則に基づくチーム・自分の変化・・・個人にて発表』
12:30~13:30	昼食休憩
13:30~15:00	全体講義『プレイングマネージャーの仕事術』
15:00~15:15	エール交換
15:15~16:25	まとめ講義『21世紀はシュアドマネジメントがプレイングマネージャーのルール』
16:25~16:45	感想文作成
16:45~16:55	宿題説明
16:55~17:00	全体のまとめ

■このような問題・悩みを抱えたプレイングマネージャーに最適

- チームを動かす方法をメンバーに理解させたいマネージャー
- マネジメントの基準を理解したいマネージャー
- 属人的なやり方でマネジメントを行っているチーム
- マネジメントの方法をパターン化したいチーム

■第6回研修の成果

自部門のマネジメントシステムの整理と構築を行い、
研修生自身の成長法則とマンネリ要因を分析し、今後活かします

■第6回目研修の内容を動画にて説明しております

プレイングマネージャーの
仕事術ゼミナール

第6回目研修 動画説明

【基本テーマ】

**チームを動かす
プレイングマネージャーの仕事術の完成**

①URLより視聴 <https://pmjm.jp/seminar-video2307/>

②QRコードより視聴



【Ⅳ 研修主幹講師】

マイスター・コンサルタンツ株式会社

代表主席コンサルタント 小池 浩二



公益社団法人 全日本能率連盟 認定マスター・マネジメント・コンサルタント
国際公認経営コンサルティング協議会 認定CMC

中小企業専門の経営コンサルタントとして平成9年4月 神奈川県横浜市にて創業。

実践に基づいた中小企業成長戦略のシステムづくりを旨とし、これまで経営診断・経営顧問・研修等で1000社以上に携わる。

特に『年商10億・30億・50億・100億の壁を突破させる方法』には実践的で中小企業向けと定評があり、全国各地からコンサルティング依頼が絶えない。

また、5000人以上のプレイングマネージャー育成から開発した独自メソッド『プレイングマネージャーの仕事術』は「東洋経済オンライン」「Yahoo!ニュース」「日経電子版 NIKKEI STYLE」「企業実務」にて紹介され多くの方から支持をうけている。

2018年から、中小企業の人財基礎力アップの為に教育動画チャンネル会社として、OJTチャンネル株式会社を立ち上げて、新たな活動を展開中。

【マイスター・コンサルタンツ株式会社】

東京都大田区上池台3-27-16 m-labo 1階 TEL: 03-6264-0927 FAX: 03-6264-0928

URL: <http://www.m-a-n.biz>



日本初！！プレマネ専用サイト 《プレイングマネージャーの仕事術メソッド》開設

プレマネの全てが解るサイト！ブログや動画で解説しております



詳細はこちらから <https://pmjm.biz/> 是非、ご覧ください

書籍紹介



【IV 研修開催概要】

■プレイングマネージャーの仕事術ゼミナール開催日時

第1回目	
第2回目	
第3回目	
第4回目	
第5回目	
第6回目	

■プレイングマネージャーの仕事術ゼミナール 開催コース

- ・プレイングマネージャーの仕事術ゼミナールは定期開催をしております。直近の開催時期はHPよりご確認ください

■プレイングマネージャーの仕事術ゼミナール 研修ご参加費用

1名当り料金	会員企業	一般企業
1名参加	292600円	326700円
2名以上	278300円	310200円

- ・申込時に一括お支払をお願い致します
- ・銀行振込にてお支払いください

※消費税込料金

■プレイングマネージャーの仕事術ゼミナール開催会場

東京都港区芝5-32-9 ECS第5ビル 5階

■プレイングマネージャーの仕事術ゼミナール申込方法

- ・お申込をご希望の方はHPのプレイングマネージャーの研修よりお申込みください

