

## プレイングマネージャー育成研修

～企業単独で行う研修スタイル～

中小企業の継承と夢に志と価値を持って寄り添うM・A・Nグループ

マイスター・コンサルタンツ株式会社

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

### ■プレイングマネージャー育成研修について

- 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の小池浩二が開発し、自ら研修の主幹講師を担当
- 従来の研修常識を打ち破る研修コンセプト【元に戻らない研修＋現場コンサルティング方式】
- 研修にて、チームの動かし方を理解し、その方法をパターン・仕組み化していく
- 現場コンサルティングにて、組織運営の仕組みを現場で実践させていく
- 研修にて組織を動かすマネジメントパターンや各種マニュアルを作成
- マネージメントマニュアル（チーム・拠点運営、人財育成、セルフチェックの作成）
- 月1回×8回の8カ月コースにて実施

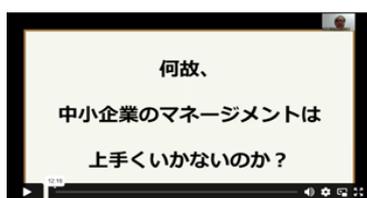
### ■中小企業の組織運営についてのご提案

#### 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

#### 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



## 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**



チーム全員でマネージメント

- ・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



## ■中小企業でマネージメントを成功させるポイント

### 業績をつくる黄金法則

- ・マネージメント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。

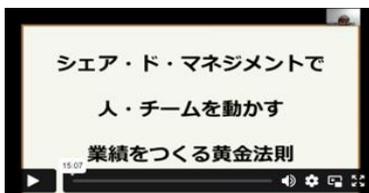
その流れは①部門方針 ②商材戦略 ③戦術 ④戦闘 ⑤環境整備の5つのポイント。

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（動きやすい職場）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な行動に移します。
- ・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を見える化とパターン化を通じてメンバーに理解させます
- ・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。

## ■プレイングマネージャー育成研修で実現させる事

**企業単独で行う研修スタイルの利点を活かして、  
貴社のマネジメントのパターン化をオリジナルで構築します**

【マネ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ジメントシステム
- ⑤マネジメントマニュアル・・・チーム・拠点運営編の作成
- ⑥マネジメントマニュアル・・・人財育成編の作成
- ⑦マネジメントマニュアル・・・セルフチェック編の作成

**【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**

## ■元に戻らない研修＋現場コンサルティング方式

**プレイングマネージャー育成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＋現場コンサルティング方式】の実施！

研修・・・チームの動かし方を理解し、その方法をパターン・仕組み化

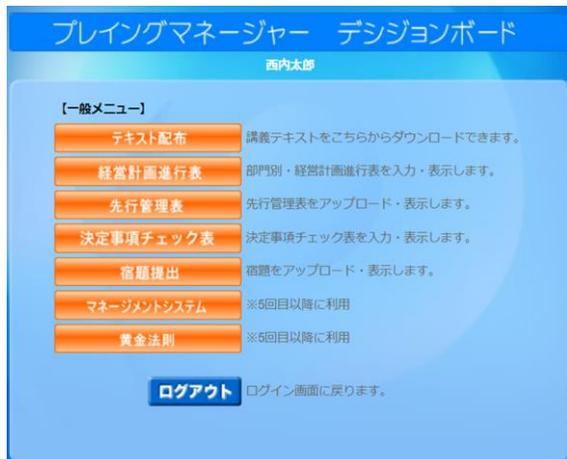


現場コンサルティング・・・仕組み化した組織運営の方法を現場で実践

### 【具体的内容】

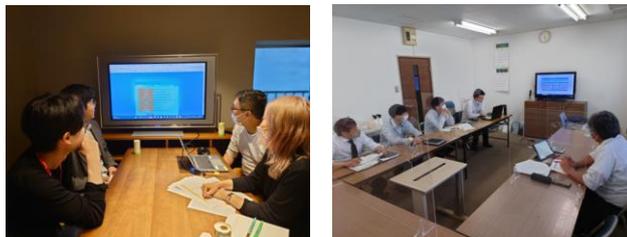
- ①中小企業専門コンサルティング集団だから可能にした現場で実践させるマネージメントシステムの導入
- ②研修生が中心となり、研修に参加していないチームメンバーにチームの動かし方を理解させます
- ③研修生だけでなく、研修生の職場メンバーも一緒になりチームを動かす仕事（PDCAサイクル）を実践
  - ・職場メンバー全員で毎月、部門方針の内容を検討・決定・運用
  - ・当月にやるべき事を決定事項として作成し、PDCAを週間単位で運用

### 【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】



## ■ 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

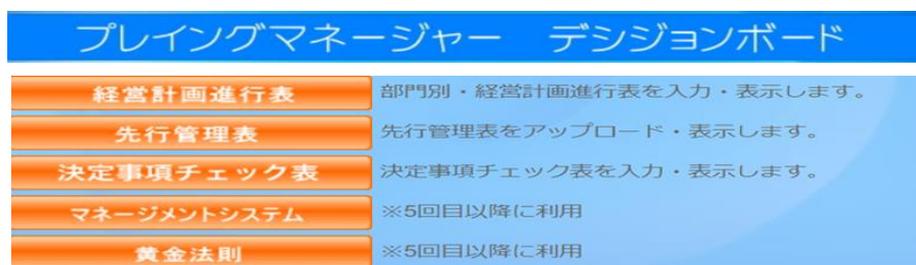


**ブレイングマネージャーの成長を通して**

**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！**

## ■ 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



- ・研修会のベースとなる業績を創る黄金法則の基本骨格①部門方針②先行管理表③決定事項管理表
- ・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】

部門方針の見える化

プレイングマネージャー デシジョンボード													
2015年 3月 度 部門方針・実践具体策 <<前月 3月>>					マイスター・コンサルタンツ株式会社 / 小池 浩二								
表示する受講生: [佐藤直子] 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			佐藤	高見						
営業本部の業績を上げる	Aランク顧客を管理する	売上の8割	個別の数値目標設定・差額材材対策策定			営業課	澤田						
営業本部の業績を上げる	工数を先行管理する	7月本格運用	工数管理の仕組みづくり・運用			津村	谷口						
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			CS課	谷口						

【②決定事項チェック表の事例】

決定事項の見える化

プレイングマネージャー デシジョンボード												
2021年 05 度 決定事項チェック表					重要度絞込:							
表示する部門: [出町麻衣子] 表示順: [No順] 表示対象絞込: 印刷する												
No.	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
	A	05/14			05/14							
403	A	05/01	新人教育	出町	05/29	新入社員が、出荷作業を一人でできるようにする						
405	A	05/01	配送日設定 (随時)	出町 飯塚	05/29	商品の準備状況に合わせ、WEB上の配送可能日を設定する						
437	A	05/01	マニュアル作成	出町	05/20	新人2名がそれぞれ一人でも物流業務を進められるようにマニュアルを更新、作成する						
479	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	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行います

【③マネジメントパターンの事例】

マネジメントパターン					
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
方針	出荷新体制の確立	6か月	①配送量上限の撤廃 ②例年よりも早期配送の実現 ③新入社員2名の早期戦力化	①②③	①②③
商材戦略	配送スケジュールの見直し 商品準備状況の確認 新入社員2名への出荷業務指導	3か月	①配送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	配送スケジュール表の作成・共有 商品準備状況確認のマニュアル作成と共有、実践 新入社員2名の業務状況と理解度確認 部門ミーティングの実施	1週間	①早期配送実現のため、どのように出荷準備をしていくか・商品毎の配送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配送時に欠品が出ないよう、商品準備(納品・検品)状況をどの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	配送スケジュールを適宜更新 出荷業務の遂行 日報入力 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な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もできるようにする 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)	①③(返信)④	①②③④

■ 研修の予習・復習の為にeラーニング・・・自主学习

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



◎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。

●1つのテーマを5つの内容で構成

タイトル/エッセンス	各テーマ
1 プレイングマネージャーの仕事術 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	①プレイングマネージャーとは
	②プ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

タイトル名			
1	プレイングマネージャーの仕事術	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
3	現場を動かす部門方針のつくり方	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
5	戦術の組み方で業績は左右される	11	チームリーダーのリーダーシップ
6	決め事を守らせる方法	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

## ■ 研修の基本骨格について

月1回の8ヶ月間の研修となります

1-3回目・・・業績パターンづくり編
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 《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仕組化

3回目終了後・・・職場実践トレーニング（現場コンサルティング）
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チームを動かす仕事（PDCAサイクル）を実践

4-8回目・・・チーム運営方法の基本編
① 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】
② チームを全員で動かす為にチームを動かす仕事を棚卸して、その方法をパターン化
③ 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】
④ 問題の捉え方を理解する事で動きやすい職場を創る価値判断基準をつくる
⑤ 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

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



チーム全員で動かす【シュアドマネジメント】を8ヶ月間の時間をかけ現場で実践



そして、貴社の組織運営の基盤を構築します

## ■ 研修のプログラム

<b>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</b>	
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
<b>《第1回研修のポイント》</b>	
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
11:20~11:30	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』
11:30~12:30	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

<b>第2回目 チームに方向性を示す事を理解する</b>	
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
<b>《第2回研修のポイント》</b>	
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『デジジ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『自チームの業績づ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

<b>第3回目 チームの動かし方を理解する</b>	
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
<b>《第3回研修のポイント》</b>	
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

<b>第4回目 チームのレベルアップを考える</b>	
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）
<b>《第4回研修のポイント》</b>	
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	
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	個人実習『今月に取組む部門方針と先行管理表と決定事項の作成』
16:00~17:00	グループ発表『今月に取組む部門方針と先行管理表と決定事項の発表』
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

<b>第5回目 チームを全員で動かす為にチームを動かす仕事を棚卸・パターン化</b>	
コンセプト	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）
<b>《第5回研修のポイント》</b>	
①チームを動かす仕事【マネージメント業務一覧】を作成	
②チームを動かす仕事【マネージメント業務一覧】を作成	
③チームメンバーとしての約束事づくりを作成	
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【メンバー全員でチームを動かす仕事をシユアする】
11:15~11:25	休憩
11:25~12:30	個人実習【チーム運営代行能力をアップさせる具体策】
12:30~13:30	昼食休憩
13:30~14:30	研修会講義【チームメンバー全員でチーム力を上げる10の視点】
14:30~15:15	個人実習【チームメンバーとしての約束事づくり】
15:15~16:00	個人実習『今月に取組む部門方針と先行管理表と決定事項の作成』
16:00~17:00	グループ発表『今月に取組む部門方針と先行管理表と決定事項の発表』
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5回目まとめと次回説明

<b>第6回目 チーム指揮官としての前線指示の仕方を覚える</b>	
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
<b>《第6回研修のポイント》</b>	
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
13:30~14:30	全体演習『人を動かす指示命令と報告訓練』
14:30~15:00	説明『メンバーの褒め方・叱り方』
15:00~16:00	全体実習『メンバーの褒め方』
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	全体実習『自チームの報告パターンの作成』
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

## 第7回目 チームの問題発見（自分達で取り組む業務改善）

コンセプト	問題の捉え方を理解する事で働きやすい職場を創る価値判断基準をつくる事になります
<b>《第7回研修のポイント》</b>	
①チームの問題発見と改善対策の作成	
②チームを動かす経営カレンダーづくりの作成	
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【チームの問題発見と改善】
11:15~11:25	休憩
11:25~12:30	個人実習【チームの問題発見と改善】
12:30~13:30	昼食休憩
13:30~14:30	グループ討議【チームの問題発見と改善】
14:30~15:15	研修会講義【業務効率を高め、働きやすい職場を創る経営カレンダーづくり】
15:15~16:00	個人実習『経営カレンダーづくりの作成』
16:00~17:00	個人実習『今月に取組む部門方針と先行管理表と決定事項の作成』
17:00~17:30	グループ発表『今月に取組む部門方針と先行管理表と決定事項の発表』
17:30~17:40	宿題説明
17:40~17:50	第7回目まとめと次回説明

## 第8回目 チームの動かし方をパターン化する

コンセプト	チーム・拠点運営やマネージメントのパターンを決めて実践できるマネージメントマニュアルを作成する
<b>《第8回研修のポイント》</b>	
①チームを全員で動かすマネージメントパターンの作成	
②マネージメントマニュアル・・・チーム・拠点運営編の作成	
③マネージメントマニュアル・・・人財育成編の作成	
④マネージメントマニュアル・・・セルフチェック編の作成	
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【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】
11:15~11:25	休憩
11:25~12:30	全体実習【チームを全員で動かすマネージメントパターンを考える】
12:30~13:30	昼食休憩
13:30~14:30	研修会講義【プレイングマネージャーのマネージメントマニュアルの内容】
14:30~15:30	全体実習【マネージメントマニュアル・・・チーム・拠点運営編】
15:30~16:30	全体実習【マネージメントマニュアル・・・人財育成編】
16:30~17:30	全体実習【マネージメントマニュアル・・・セルフチェック編】
17:30~17:50	第8回目まとめと次回説明

■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社以上に関わる。

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



## ■開催日時

1回目	月 日	2回目	月 日
3回目	月 日	4回目	月 日
5回目	月 日	6回目	月 日
7回目	月 日	8回目	月 日

\*各開催時間 10:00~18:00(要相談)

## ■料 金

①研修実施(1回当たり) ￥440,000- 《税込》

②予習の為にe-ランニング使用ID・PASS発行(参加人数全員分)

例・1個ID・PASS当り・・・¥3300(月額使用)×8ヶ月×10名=¥264,000 《税込》

③研修プラットフォームシステム利用

・月額使用料金・・・¥33,000-(拠点数は問いません) 《税込》

\*サーバーの設置等は要相談です。

## ■お支払い方法

①研修実施(1回当たり)・・・基本として毎月毎、前金でお願いいたします。

②予習の為にE-ランニング使用ID・PASS発行(参加人数全員分)・・・一括前払いにてお願いいたします。

③研修プラットフォームシステム・・・基本として毎月毎、前金でお願いいたします。

以上



