

<2019年度 社員力を上げる！実戦マネージャー養成コース>

FAX : 052-586-8833

■FAXにてお申込みの場合 下記にご記入の上、切り取らずに送信ください。

■HPにてお申し込みの場合 「実戦マネージャー アタックス」で検索ください。(2019年12月～HP受付スタート)

申込日 年 月 日

～安心受講システム事前面談申込書・受講申込書～

<以下の項目は全て必須記入項目です>

会社名	会員区分(該当にレ印を付す)		社員数	人
	特別会員		資本金	千円
	メルマガ会員			
	一般			
メルマガアタックスネット		検索	←メルマガ登録希望の方はここから	
所在地	〒	TEL()	—	
		FAX()	—	
申込責任者名*		部署・役職	メールアドレス	@
事前面談申込欄	「講義レベルは？」…事前に教育の中身や手法を知りたい			<input type="checkbox"/> にレ印を付す
	「講師はどんな人？」…講師の考え方・相性を確認しておきたい			<input type="checkbox"/> 事前に講師面談希望
参加される会場 <input type="checkbox"/> にレ点		参加者のお役職並びにご芳名(ふりがな)	年齢	メールアドレス
<input type="checkbox"/> 名古屋 3月開講				@
<input type="checkbox"/> 東京 6月開講			才	
<input type="checkbox"/> 名古屋 3月開講				@
<input type="checkbox"/> 東京 6月開講			才	
<input type="checkbox"/> 名古屋 3月開講				@
<input type="checkbox"/> 東京 6月開講			才	

*申込責任者とは申込の窓口になられる方です。

※メルマガ登録をお勧めします。[メルマガアタックスネット](#)で検索し登録してください。(無料)

■お申込み後の手続きについて

※申込受付後に、請求書を発行します。開催前日までにお振込みください。(振込み手数料はご負担ください)

※入金された受講料は、原則返金いたしません。※請求書と同時に受講票を発行しますので初回に持参ください。

※ご同業者・コンサルタントの受講はお断りしております。お申込みを頂いても受講することはできません。

■名古屋会場:アタックスセミナールーム<名古屋市中村区名駅4丁目4-10名古屋クロスコートタワー8階>

■東京会場:アタックスセミナールーム<東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビルディング16F>



お問合せ先:アタックスグループ経営情報室 担当:早川・瀧村

TEL:名古屋(052)586-8829 メールお問合せ:hayakawa@attax.co.jp

2019
ATTAX
BUSINESS
SEMINAR

“社員力”を上げる

実戦マネージャー養成コース

第11期・第12期 受講者募集要綱
(3月 名古屋開講・6月 東京開講)



「働き方改革」の成否を決めるのは、
現場マネージャーの判断力・対話力・数字力！

「1 on 1 コーチング」特典付



社長！

「組織と人を安心して任せられるデキるマネージャー」を今年こそ育成しましょう！

部下の“やる気”に火をつけ、業績を上げる人財になるための土台講座です！

1. 組織を動かす判断力が身につく！（組織運営ゲーム・事例研究）

2. 部下を輝かせる対話力が身につく！（スキル・マインド訓練）

3. 経営を知る数字力が身につく！（数字で語れる・数字を活かす）

& 講師との100分間コーチングで「行動変革」にコミットする！

事前準備

体験ゲーム・事例研究・グループワーク・プレゼン・ロブレ

事後訪問

事前面談を実施していただきます。
上司評価・本人評価の上、

第1回
組織を動かす
事例研究

第2回
部下のやる気
リーダーシップ

第3回
組織風土
メンタル不全

第4回
面談スキル
目標管理

第5回
経営数字力
業績管理

修了証授与

ご提案します。
効果的なフォローの仕方を、

特長 全受講者と講師で、「1on1 100分コーチング」実施

特長 受講者相互で期間中「1on1 ピアコーチング」実施

特長

受講者の声

Aさん（第1期生）

今まで数多くの研修を受けてきました。参考になる研修もたくさんありましたが、実践に使えると実感できるものは、あまりありませんでした。北村先生の講座は、一つ一つが何を成すためかが明確で、その集積が大きな目標を達成させるために必要であるということ、現場で使ったらどうなるだろうか？とイメージができ取り組んでいて楽しい研修でした。

Cさん（第4期生）

現代社会において、会社の成長のカギは「人」とあるという事を、全講座を通じて感じました。印象に残っているセッションとしては、第1講、及び第5講のビジネスゲームです。実際にゲームをすることによって現場におけるコミュニケーションの重要性、決断力、経営戦略がいかに会社に影響を及ぼすかを体感できました。

Fさん（第6期生）

講座のテーマが明確で振り返りもしやすく有意義でした。講座の内容以外でも、講師のプレゼンの仕方、立ち振る舞い、受講生との受け答えなど、勉強になりました。今後は学んだことを実践しその考えを社内に広めることが修了者としての使命と考え、行動していきます。100分間コーチングも、やるべき優先順位が明確になり頭の整理に役立ちました。

講師 & コーチ

北村信貴子（きたむらしきこ）

アタックスグループ パートナー

株式会社アタックス・ヒューマン・コンサルティング 代表取締役

株式会社アタックス 取締役（中小企業診断士・産業カウンセラー）



入社以来、中堅中小企業を対象に、経営診断並びに、人事制度の基本設計から導入・運用コンサルティング業務に従事。また長年、管理監督者のマネジメント力強化、女性リーダー育成等、社員教育にも注力。公的機関や金融機関系シンクタンクでの講演・セミナー、企業内教育の実績多数。講義は、受講者と双方向のやりとりを通じて理解を深めていくスタイルが特長であり、その迫力ある指導には定評がある。

共著「人事制度を動かすのは管理職のあなたです！」等、執筆・出版多数。

全5講プログラム

名古屋会場 2019年3月スタート
 東京会場 2019年6月スタート
 全講座：10：00～16：45（昼食休憩1時間）

	講座テーマ	開催日程		教育手法
事前準備	成長課題チェックシートによる評価実施	上司と部下で 日程調整・事前面談		事前に本人が成長課題を認識
判断力 第1講	組織運営の基本と事例研究による判断力訓練 1.組織運営ゲームによる、組織を動かす頭の使い方 2.組織における立ち位置理解と発揮すべき能力 3.事例研究：「判断力・指導力・統率力」訓練 4.マネージャーとしての自覚と覚悟を持つ！ 5. Task&Question（課題設定・一人1質問提出）	名古屋	3/15 (金)	<組織ゲーム・事例研究> 組織の中でいかに適切に振る舞うか、マネージャーとしての立場を確立し、役割を確実に遂行するための考え方を学ぶ。
		東京	6/14 (金)	
対話力 第2講	部下の“やる気”の源泉とリーダーシップ 1.古典的かつ不変のモチベーション理論を学ぶ 2.コミュニケーションの機能と条件(人間理解) 3.産業構造の変化と、最適リーダーシップスタイル 4.「働き方改革」を推進する体制づくりと考え方 5. Task&Question（課題設定・一人1質問提出）	名古屋	4/16 (火)	<講義・討議・事例研究> 部下のやる気をいかに高め成長させるか、その自覚を持ち、どう効果的にリーダーシップを発揮するかを学ぶ。
		東京	7/19 (金)	
対話力 第3講	組織活性化と信頼を築くコミュニケーションスキル 1.人間関係が悩みの第1位という現代組織の問題 2.Win-Winの関係を築く「アサーション」を学ぶ 3.相手の心に響く効果的なメッセージの発信方法 4.褒める技術・叱る技術の本質理解(事例) 5. Task&Question（課題設定・一人1質問提出）	名古屋	5/16 (木)	<講義・演習・事例研究> 部下との信頼関係が、高い成果を生む組織づくりの第一歩。上司としてどのような働きかけが有効かを学ぶ。 ※ピーナッツ交流会(任意)
		東京	8/20 (火)	
対話力 第4講	部下と真剣に向き合うための面談スキル訓練 1.部下評価の基本と、目標設定・フィードバック 2.コーチング・ティーチング・カウンセリングスキル 3.高業績の部下面談・評価の低い部下面談 4.女性社員・メンタル復職者・年上部下との面談 5. Task&Question（課題設定・一人1質問提出）	名古屋	6/18 (火)	<講義・ロールプレイング> 効果的な面談スキルを演習と事例を通じて徹底的に訓練する。誰にどのようなコミュニケーションが有効かを体得する。
		東京	9/19 (木)	
数字力 第5講	業績数字を読む力・利益を生み出す力訓練 1.会社の数字を読む(財務三表の見方・考え方) 2.損益分岐点(演習)で、損益トントンを理解する 3.ビジネスゲーム実践(意思決定と会計の関係) 4.経営指標の基本と他社企業事例の分析演習 5. “修了証”の授与式・記念撮影	名古屋	7/17 (水)	<ビジネスゲーム・演習> マネージャーに必要な基礎的な会計知識を学ぶ。経営を模擬体験し、意思決定と数字の関係を学ぶ。
		東京	10/18 (金)	
事後フォロー	講師と100分間コーチング(1on1)	日程は個別調整		講座の理解を深め、今後の取組課題を設定

募集要項

申込対象：後継者・幹部・管理職・現場マネージャー

定員：15名限定

➤ 最少催行人数：5名

➤ 受講者ご本人の都合が悪い場合は代理出席か振替受講してください。(※受講会場の変更可能) 但し、コーチングはご本人のみ対象です。(コーチング：1回100分・弊社事務所にて)

費用：以下の金額に別途消費税を申し受けます。(税別)

会員区分	特別会員	メルマガ会員	一般
全5講+100分間コーチング	200,000円	250,000円	330,000円

*上記は、テキスト代・資料代が含まれます。消費税・昼食代は各自ご負担ください。

*第3講後のピーナッツ交流会は、セミナールーム会場で開催し費用は上記受講料に含まれています。