

セミナーカリキュラム 研修カリキュラム のご提案

2020年9月

中小企業診断士

(有)オフィス・ビー 代表取締役 森 昭彦

■ビジネスモデル改革と企業価値向上セミナー

カリキュラム

- オリエンテーション
- 1. ビジネスモデルについて
 - ・ビジネスモデルの表記方法
 - ・ケーススタディ：ビジネスモデルの見直し
- 2. 自社のビジネスモデルの確認と改善検討
 - ・自社のビジネスモデルの検討・表記
 - ・企業価値向上の目標設定
 - ・ビジネスモデルにおける強化ポイントの検討
- まとめ／質疑応答

■補助金活用セミナー

●経営革新・生産性向上

カリキュラム

●オリエンテーション

補助金等の採択に結びつく事業計画作成のポイント

- ・補助金に採択されるビジネスモデルのあり方
- ・ものづくり補助金の事業計画の記載方法
 - 審査項目に寄り添って記載すること
 - 可能な限り加点項目を満たすこと
- ・グループワーク：事業計画の概要検討

●まとめ／質疑応答

●販売促進・経営改善

カリキュラム

●オリエンテーション

- ①コロナ禍における販売促進の在り方
 - ・コロナ禍を冷静に見つめ、新たなビジネスチャンスを活かすポイント
 - ・各社、自己紹介、現状の確認
 - ・自社の目的に合わせた販促プラン検討
 - ・グループワーク
 - ②補助金を活かした販売促進の進め方
 - ・Withコロナ時代の補助金の傾向
 - ・補助金を利用した販売促進
 - ③販売促進の手法について考える
 - ・自社の目的に合わせた事業プランの検討
 - ・グループワーク
- #### ●まとめ／質疑応答

■事業継続力強化セミナー

カリキュラム

- オリエンテーション
- 1. 事業継続力強化計画認定制度について
 - ・ 事業継続力強化計画認定制度の概要・意義・目的
 - ・ 認定対象事業者・記載項目・支援策
- 2. 事業継続力強化支援計画の申請について
 - ・ 制度の概要
 - ・ 計画策定の手順
 - ・ 利用可能な支援措置
- まとめ／質疑応答

■ 情報活用とリスクマネジメント セミナー

カリキュラム

- オリエンテーション
- 1. 情報活用が企業の盛衰を分ける
 - ・ 情報活用とは何か、情報活用の進め方
 - ・ リスクマネジメントとは何か？
 - ・ 演習「自分の職場の現状把握」
職場の情報活用の現状、職場のリスクの現状
- 2. ケーススタディ
「意思決定とリスクマネジメント」
 - ・ グループワーク、発表と質疑応答
- まとめ・質疑応答

■テレワーク推進セミナー

カリキュラム

- オリエンテーション
 1. テレワークとは？
 - ・テレワークの種類
 - 自宅利用型テレワーク（在宅勤務）
 - モバイルワーク（モバイル勤務）
 - 施設利用型テレワーク（サテライト勤務など）
 2. テレワークの効果
 3. テレワークの形態とメリット・デメリット
 4. テレワーク実践のポイント
 5. テレワークに使われるツール
- まとめ・質疑応答

■働き方改革セミナー

カリキュラム

●オリエンテーション

1. 経営の新たな課題

- ・働き方改革について
 - 働き方改革の目的、9つのテーマ
 - 経営への影響
- ・最低賃金の引上げについて
 - 最低賃金の改定状況、最低賃金上昇の影響
- ・働き方改革事例の紹介

2. 業務効率化による生産性向上

- ・業務効率化とは
 - 業務効率化の定義、意義、視点
 - 業務改善の大半は職場の問題解決
- ・業務効率化の進め方
 - 現状分析、改善策立案、改善策の実行、評価
- ・生産性向上事例の紹介
- ・自社の経営改革課題の検討

●まとめ・質疑応答

■リーダーシップ強化研修

カリキュラム
<ul style="list-style-type: none">●オリエンテーション1. リーダーシップとは<ul style="list-style-type: none">・リーダーシップの定義・リーダーシップとマネジメントの違い・グループワーク：本研修で学びたいこと2. 「巻き込み力」とは<ul style="list-style-type: none">・ポジションパワーとパーソナルパワーの違い・「巻き込み力」の要素と構造3. ケース演習（P D C AのDのケース）<ul style="list-style-type: none">・個人ワーク
<ul style="list-style-type: none">・グループワーク／発表・解説：共感を呼び人を動すコミュニケーション・ロールプレイング演習・講師からのフィードバック・タイプ別コミュニケーション4. 今後に向けて<ul style="list-style-type: none">・学んだことの確認／気づき、今後の具体的行動計画作成●まとめ・質疑応答

■ 問題解決手法研修

カリキュラム

- オリエンテーション
 - 1. 問題解決の重要性
 - ・ 問題とは？
 - ・ 問題解決の思考プロセスと問題解決手法一覧
 - ・ 問題解決のベースになる思考法
 - ・ 演習：M E C Eを意識した情報の整理
 - 2. 問題発見プロセス
 - ・ 問題発見プロセスの問題解決手法
 - ・ 演習：パレート図を使った発生問題の整理
 - 3. 問題の構造化プロセス・課題化プロセス
 - ・ 問題の構造化プロセス・課題化プロセスの手法
 - ・ 演習：WHYツリーによる原因分析と課題設定
 - 4. 課題の構造化プロセス
 - ・ 課題の構造化プロセスの手法
 - ・ 演習：HOWツリーによる解決策の具体化
 - 5. P D C Aの実践
 - ・ P D C Aサイクルのポイント
 - ・ 演習：実践課題検討シートの検討と発表
- まとめ・質疑応答

■コンプライアンス研修

カリキュラム

●オリエンテーション

1. コンプライアンスとは？

コンプライアンス実践の意義と実践のポイント

- ・コンプライアンスとは何か、何のためか？
- ・コンプライアンスの実践方法
- ・コンプライアンス違反事例の紹介
- ・理解促進演習（体験事例の検討）

2. リスクマネジメントとは？

リスクマネジメントの意義と実践のポイント

- ・リスクとは、リスクマネジメントとは
- ・リスクを評価する基準
- ・リスク対策の投資額と残存リスクの関係
- ・理解促進演習（職場のリスク分析）

3. 組織風土とコンプライアンス

組織（職場）風土を変えるコミュニケーション

- ・組織風土とは何か、どのように醸成されるのか
- ・組織風土がもたらす影響力
- ・相互尊重的コミュニケーションの進め方
- ・理解促進演習（相互尊重的コミュニケーション）

●まとめ・質疑応答

■ナレッジマネジメント研修

カリキュラム

●オリエンテーション

1. ナレッジマネジメントとは

- ・ナレッジマネジメントとは何か？
- ・生かされていない情報とは何か？
- ・演習：情報の共有と活用に関する問題の洗い出し

2. ナレッジマネジメントの進め方

- ・企業内の情報活用の縦と横
- ・情報活用の段階
- ・情報活用の目的と手段
- ・演習：取り組むべき課題の検討

3. ナレッジマネジメントの推進手段

- ・情報共有ツールとデータマイニング・ツール
- ・ワークフロー・マネジメント
- ・セキュリティ・マネジメント
- ・演習：課題解決の方向性の検討

●まとめ・質疑応答

■BCP推進研修

カリキュラム

- オリエンテーション
- 1. BCPとは?
 - ・BCPの基本概念
 - ・企業経営とBCP
- 2. ショートケース解析①「初動研究」
 - ・初動研究：大地震発生！その時貴方は？
 - ・類似事例の検証、自社のBCPの解説
- 3. 商談の進め方
 - ・お客さまの購買心理の変化
 - ・商談プロセスの理解
 - ・商談の前提条件
 - ・商談話法「FAB技法」、ロールプレイング演習
 - ・商談を進めるポイント
- 4. 営業成果向上の留意点
 - ・クロージングの機会を増やす
 - ・いかに数字を作るか
 - ・キーパーソン戦略
- 5. アクションプランの作成
- まとめ・質疑応答

■営業力強化研修

カリキュラム

- オリエンテーション
- 1. 営業担当者の役割
 - ・営業担当者の役割とは？
 - ・お客さまに信頼されるために、自己紹介演習
 - ・お客さま満足度の向上と関係強化
- 2. コミュニケーション
 - ・コミュニケーションとは
 - ・営業に生きるコミュニケーション技術
 - ・タイプ別コミュニケーション、事例紹介演習
- 3. 商談の進め方
 - ・お客さまの購買心理の変化
 - ・商談プロセスの理解
 - ・商談の前提条件
 - ・商談話法「F A B技法」、ロールプレイング演習
 - ・商談を進めるポイント
- 4. 営業成果向上の留意点
 - ・クロージングの機会を増やす
 - ・いかに数字を作るか
 - ・キーパーソン戦略
- 5. アクションプランの作成
- まとめ・質疑応答