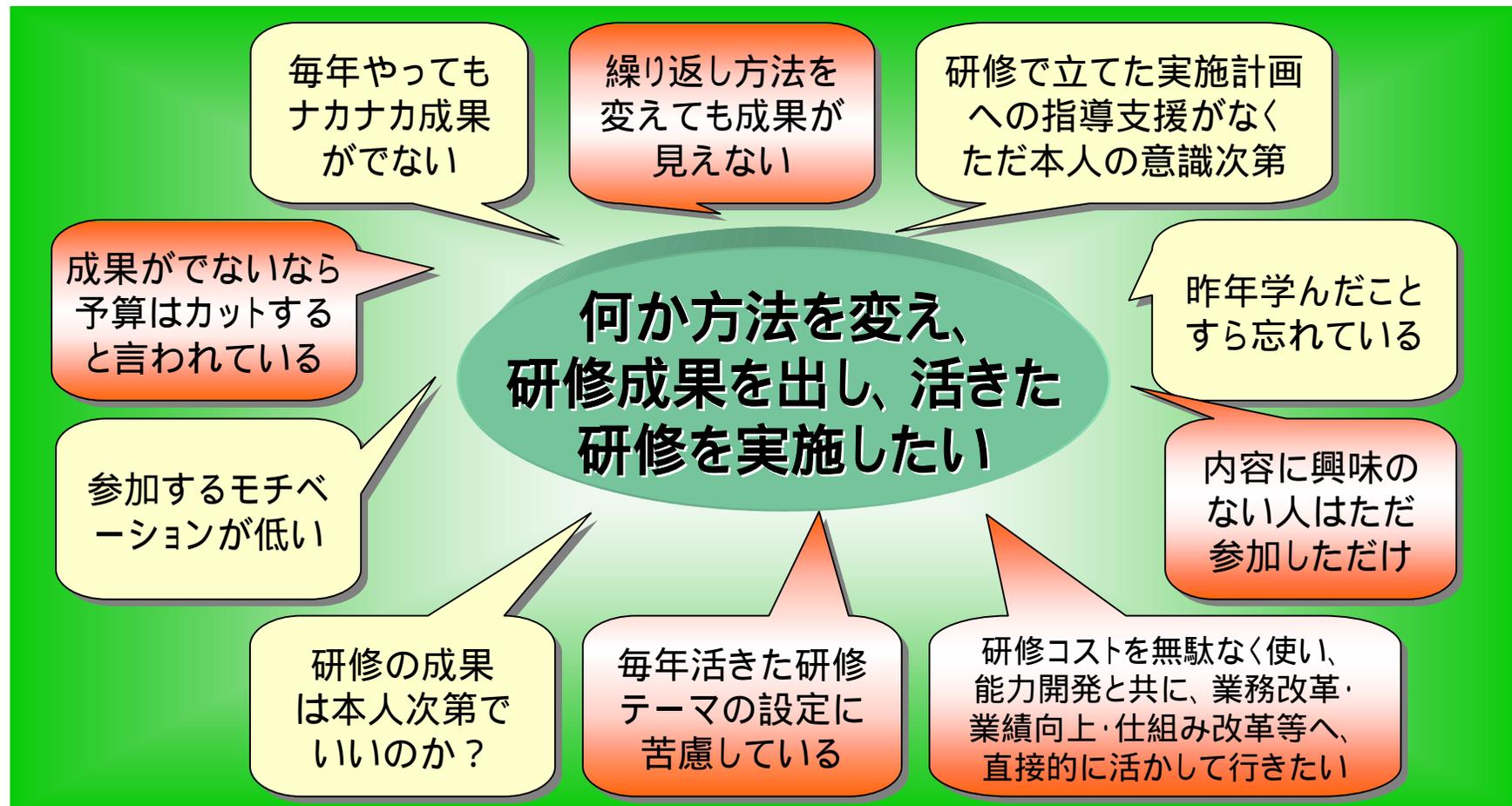


「職場の問題は自分達で解決する！という当事者意識の醸成と問題の形成から解決までの手法を身につける

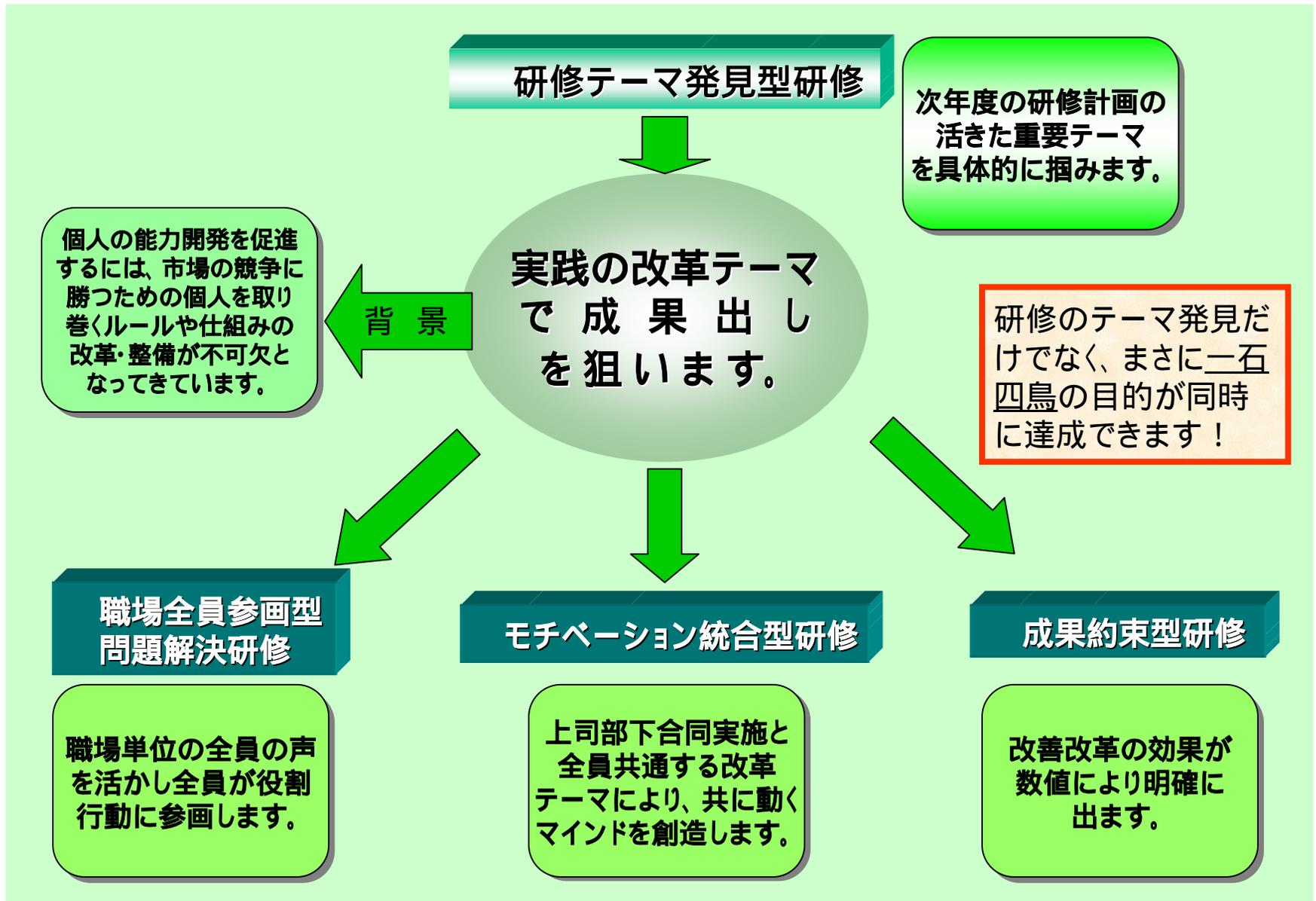
業績向上の職場の問題解決

1. このようなお客様にお勧めします！

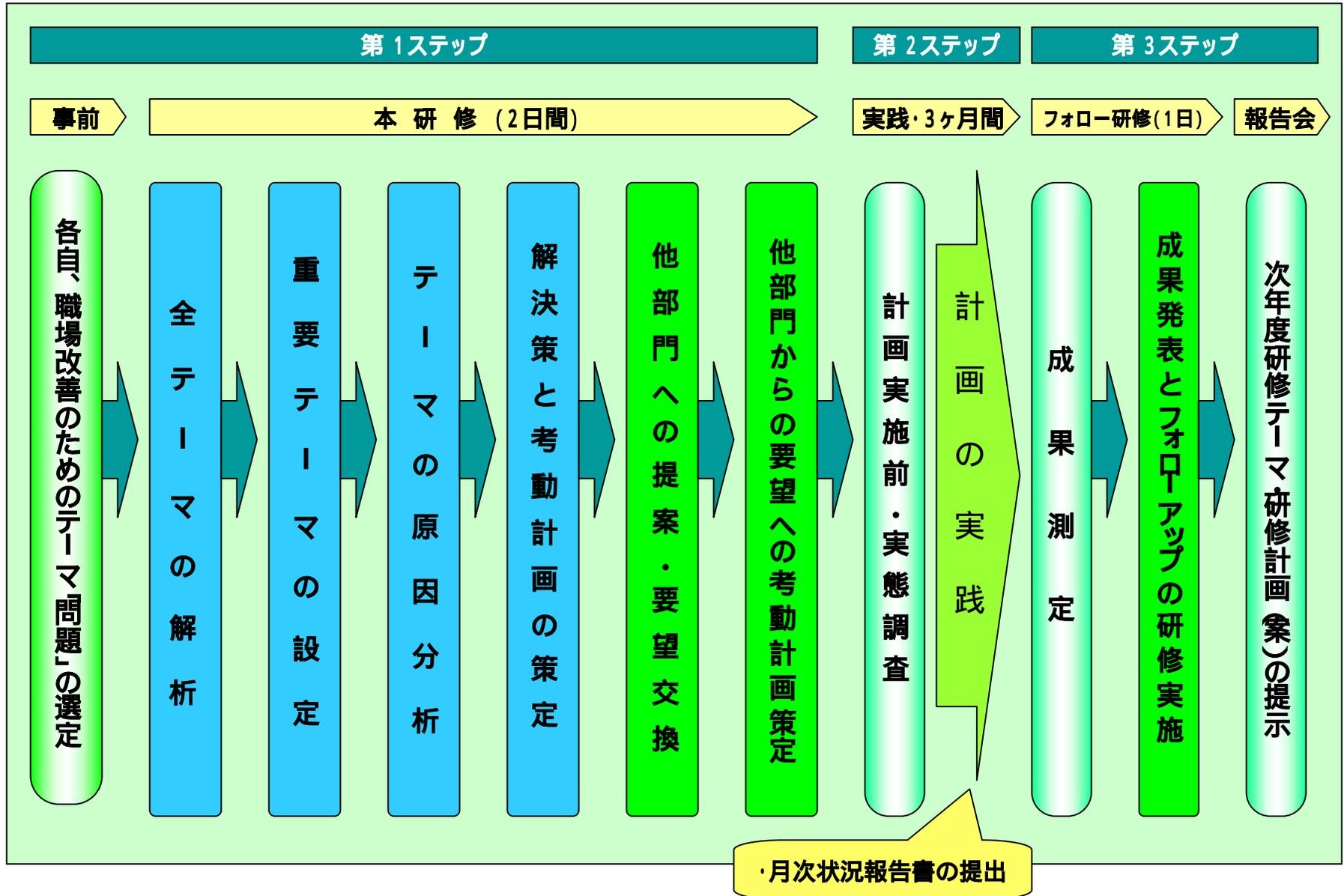


こんなお悩みを解消します！

2. 悩みを解消する、本研修の4つの特徴(ねらい)



3. 本研修の全体構成



4. 研修プログラム全体概要

時間	本研修 (1日目)	本研修 (2日目)	フォロー研修(1日)
9:00	<p>オリエンテーション</p> <p>第1ステップ ・目的、進め方の説明</p> <p>第2ステップ ・持参テーマの解析</p> <p>第3ステップ ・問題の分類整理</p> <p>第4ステップ ・問題を関連づけ 重要問題を選ぶ</p>	<p>第8ステップ ・各部門への 要望をまとめる</p> <p>第9ステップ ・要望の交換 ・部門間協議</p>	<p>1. 「改善考動計画書」を 振り返る ・個人で振り返る ・部門全員で振り返る ・成果発表書の作成</p> <p>2. 成果発表プレゼンテーション</p>
12:00 13:00	昼 食	昼 食	昼 食
17:30	<p>第5ステップ ・重要問題の背景を探る</p> <p>第6ステップ ・重点課題を選び、 改善の具体的な 考動計画を作成する</p> <p>第7ステップ ・改善考動計画の発表 講師添削 ・考動計画の修正</p>	<p>第10ステップ ・要望事項の実行 プランの作成</p> <p>第11ステップ ・要望事項の実行 計画の発表 (約束表明)</p> <p>まとめ</p> <p>・月次チェック方法の説明 ・月次報告書、実態調査の説明</p>	<p>3. 他部門への「約束表明書」 の実施事項を振り返る</p> <p>・個人で振り返る ・部門全員で振り返る ・発表</p> <p>4. 主体的考動を継続する 実習: 組織活性の コミュニケーションゲーム</p> <p>5. まとめ</p>

備考: 状況によっては、内容・進め方を変更する場合があります。

5. 成果を高める展開方法

1

ニーズのある部門で実施する

2

特定部門(業績低迷部門等)で実施する

3

営業部門(支店・営業所)で実施する

4

全社又は支店・部門の
職場改革運動として実施する

5

解決考動計画に必要な知識・スキルは
実施期間中に研修を実施する

実施形態

- ・営業部と業務部全員合同
(最も関係の深い部門間)
- ・営業部門全員
(部長、課長、一般職)
- ・支店全員
(各部の管理職、一般職)

役員・支店長・部長が統括推進役
事務局設置、月次中間チェック
成果発表会の実施(フォロー研修時)

結果数値に効果を発します

その他:改革テーマはグループ毎の選定が基本、部門・支店統一テーマも可。1グループ6名前後、4~5グループにて実施