

30代の中堅社員への願いは、
やがて成長して会社業務の中核を
担う人材になってほしいことです。
その30代も、やがて40代、50代と
なっています。
だからこそ「鉄は熱いうちに打て！」
ということが大事だったのですが、
なかなか現実には難しく、
「鍛えられなかった」ということが
現実には起こっています。
事業を推進させ
若手を引っ張っていく
「30代に力を付けさせたい！」
そんな人材育成のテーマと
問題点を解決するために、
この企画をご提案いたします。

新産業開発がご提案する 中堅(幹部)社員 全国縦断ツアーゼミ

なぜこの企画を思いついたか？ 提案の理由とは何か？

結論／一人でも多く会社の根幹を担う人財を創り出す。
※将来幹部にするためのステップ、準備でもあります。

指示、命令をされたことをしっかりこなしていく若手社員が、
将来、成長していく優秀な社員だと思われがちだが、
上司や幹部社員が見過ぎていた問題点、あるいは会社の業務の盲点に気づいて
意見、具申してくれる社員こそ、将来、会社の中核となって成長していく可能性がある！

まずは上司に物怖じせずしっかり話ができる。
そんな対人対応能力を伸ばしていけるようになることで、
若い人には自信が付き、仕事が面白くなる！

これこそ長い間、全国各地で研修やトレーニング、
コンサルタントを行ってきた経験値から、
私が確信している人材育成の重要なポイントです。

このゼミの ポイント

ポイント

世代間ギャップの認識

- [1] 上司、上下世代とのギャップ
- [2] 会社と自分のギャップの認識
- [3] 会社内、社長、幹部、部門長、社員間のギャップを知る!!

会社の成長は、
現場のパワー(能力)×人数。
未来は人で決まる！
市場で勝ち残っていくために
実務の人を次のレベルへ、
組織の人へと育成する！

**「ビジネスライフ—
旅は靴ずれ、未知の苦道を
楽しく過ごす未来を開け！」**

開催地候補は、
東京、名古屋、大阪、神戸、広島、博多…
その地に行って何を見て何を感じ、
どこへ行きたくなるのか？
さっさと帰るのか？
それとも、この際、あの会社に行って
会社を見学させてもらおうと思うのか？
そして次はどこへ行きたいか？
こういう発想こそが
若者のエネルギーなのだ。

「今はまだ言われたことを忠実にこなす30代社員 これから先、自主的に会社の未来のことを考え 行動実践する人材になってほしい」

回答／「人を育てられる能力、技術を育ててゆきましょう！」

新産業開発研究所ビジネスプランナー&人材育成コンサルタント
坂戸 健司

【ゼミ概要】

■対象者(将来、会社の担い手となる人材を選抜)

◎中堅(幹部)社員/30代社員対象(管理職手前の係長候補・部門リーダー)

※1社2名までの参加

■開催地(予定)

東京、名古屋、大阪、神戸、広島、博多を予定

■ゼミ開催時間

10:00~16:00

■ゼミ会場

東京、名古屋、大阪、神戸、広島、博多、それぞれ新幹線駅近くの貸会議室などでゼミを開催

○参加者企業の経営陣、人材育成担当者の見学も可能

○また、次回の参加予定者のオブザーバー見学も可能

■開催回数

年10回(お盆の8月と年末の12月はお休み)

■開催予定月

4月、5月、6月、7月、9月、10月、11月、1月、2月、3月

※開催日は後日ご案内いたします。

※開催日の翌日は、各自“自由研究テーマ”を決めて個人

または参加者でチームを作り研究活動を行ってまいります。

■ゼミ参加者定員

各ゼミ6名(最大8名)定員になり次第実施

※参加希望者が少ない場合でも開催いたします。

◎「自学」の効果

○組織の中でCOPを運用して「自学」を理解すれば、人的資産(人材)の強み弱みがわかり、ロスの発生原因を発見できる。

○「自学」での気づきを組織で運用すれば、社員をどのように指導教育していけばよいか、また人事はどのような人材を採用すればよいかわかる。そして組織の将来にとってのよりリアルな人材採用計画が立てられる。

○今までの採用試験の人事担当者などは、自分の思考や体験に縛られ好き嫌いで判断したり、自己投影をしがちであるが、「性格学習」+「自学」を実践することで客観的に人物評価ができるようになる。

「今までにない、
まったく新しいゼミを
創り出します」

【ゼミ・カリキュラム】

第1期(基本学習)

※「最終課題」を完全させるためには、少なくとも3期継続の参加が必要と考えます。

■第1期カリキュラム(10回の内容)予定

①COPパーソナリティ分析を受けて【自分を学ぶ】

※COPパーソナリティ分析ソフトの資料参照

②情報の整理・整頓&管理学習【自己管理を学ぶ】

スケジュール管理・メモの技術、ビジネス手帳の使い方

③他業種からの情報交換【よその会社はどのように市場情報を管理しているか?していないか?を学ぶ】

④人に好かれる自分の性格力と技術の向上の学習

【性格力を学ぶ】

⑤自分の自信と弱点の学習【経験値の積み方を学ぶ】

自慢話とポンコツ話し

⑥自分の器を大きくするための方法を学習【人格学習を学ぶ】

⑦アイデンティティの確立学習と市場調査の仕方の学習

【ニーズキャッチを学ぶ】

デジタル/インターネットの活用、アナログ/体験学習

⑧社会人として、上の世代に対応できるマナー学習

【世代間のコミュニケーションを学ぶ】

ジェネレーションギャップのためのコミュニケーション能力

⑨自分の武器を開発する方法学習【マインドワークを学ぶ】

⑩体験学習【フィールドワークを学ぶ】

人生を楽しみ生きていくための生活術をみんなで学ぶ



【ゼミ講師/坂戸健司プロフィール】

武蔵野美術短期大学卒業後、東京の広告代理店にて大手クライアントの広告戦略、販売促進の戦略を習得。その後、郷里の広島にて新産業開発研究所(株)を設立する。

未来リサーチをベースにした商品開発から市場導入、マーケティング戦略や広告、販促展開をトータルで手掛ける。

TOTOリモデルクラブにてリフォーム事業の立ち上げに際する研修&トレーニングや販促ツール作成指導を行う。全国13支社にて130回開催。(参加企業1468社、参加人数1729人。)

ほか、建築土木関係においては、新工法の「ハイブリット工法」を開発した企業の普及促進のためのコンサルティングと総合企画を実施する。



坂戸健司の著書



人と企業の未来をコンサルタント
ニュークリエーションのために

新産業開発研究所 株式会社

〒739-1741

広島市安佐北区真亀2-13-10-105

TEL (082) 843-1641 FAX (082) 843-0206

E-mail : info@shinsangyo.jp

http : //www.shinsangyo.jp/