

稼げる プロ研修講師「養成塾」

2期生
募 集

群馬県中小企業診断士協会研修委員会マスターコース

■診断士の仕事の70%は社員に対する研修・プレゼン

- ・診断士が独立後に必須とされる3大スキルは、①診断スキル②書くスキル③話すスキルと言われます。
- ・研修講師には、「診断結果に基づく研修企画」「資料作成」「プレゼンテーション」等のスキルが必要です。
- ・つまり、プロ研修講師に必要なスキルは、プロコンとしての基盤となるスキルです。
- ・でも診断士試験科目には、こうした内容は含まれておりません。
- ・稼げるプロコンを目指すのであれば、プロ研修講師としてのスキルを早い段階で修得することが大切です。

■プロコンの経験談をもとに、あなたの独立後の活動をイメージしてみました

独立後、ある企業を経営診断した結果、社長から改善提案内容とあなたの人柄を気に入ってもらい、めでたく顧問契約を結ぶこととなりました。早速あなたは、平成27年度コンサルプラン案(「目標(年度末ゴール)」「進行イメージ(重要成功要因)」「1年間の取組スケジュール」)を提出し、社長と協議のうえ最終内容を決定しました。



この後社長から、次年度の取組計画を社内に徹底するために、幹部社員に説明会を開催したいので、あなたには経営幹部社員に対し「経営の現状と計画内容」を分かり易く説明し、さらに「部下をやる気にさせる話」をして欲しいとの要請がありました。調整した結果、社長は目標達成への決意表明と幹部社員に対してリーダーシップの発揮を促すこととし、あなたは「経営計画の必要性・実行策」と「部下をやる気にさせる方法」を話すことになりました。

あまり日程がないので、あなたは直ぐに準備に取り掛かりました。サラリーマン時代にプロ研修講師から学んだ時のファイルを取り出し、「経営内容を分かり易く説明したもの」や「人はどのような環境でやる気になるのか」等と直接関連する資料を参考に、当社の現状に合わせて資料を加工しました。さらに説明時間が限られているので、あなたは何度もプレゼンの練習を行い当日に臨みました。また、説明会の前日には社長に対して「是非言ってほしい」ことをメールで伝えておきました。準備の甲斐あって、何とか説明会を終了することができ、社長からもお礼の言葉をもらいました。幹部社員の反応も良く、その後の定例の幹部会議等でもことさら抵抗もなく順調に計画をすすめることができました。

■研修の進め方

- ・単なる座学でなく、個人実習、グループ討議等を行いながら、スキルを磨いていただきます。
- ・研修スキルを学びながら、研修期間中に各自実施したい研修テーマを設定し、実際に研修企画書・研修資料を作成し、最終段階で受講生を前にプレゼンしていただきます。(自分の商品を開発する)

■研修の目的

- ・一人で「管理者研修2日間コース」を担当する研修講師の育成を目指します。

■講師

- ・プロコンとして活躍されている当協会の研修事業研究会メンバーが中心となって進めます。

■対象者と募集定員

- ・群馬県中小企業診断士協会登録会員(企業内診断士含む)
- ・県内在住の中小企業診断士:協会非会員(同上)
- ・12名(申込順)定員になり次第締め切ります。

■実施期間

- ・2015年10月～2016年9月 原則毎月第2日曜日 10:00～16:30
- ・第1回 10月11日(日)開始予定

■会場

- ・群馬県中小企業診断士協会事務所(原則) 前橋市敷島町244-1

■受講料

- ・会 員 48,000円(@4,000円×12回)消費税別
- ・非会員 54,000円(@4,500円×12回)同上

【受講申込先】

群馬県中小企業診断士協会研修委員会事務局

jsmeca10@jade.dti.ne.jp fax027-289-2040

※問合せ先 ☎027-231-2249

下記必要項目を記入の上、メールまたはFAXにて申してください。

申込者	
住所	
メールアドレス	
TEL・FAX	
回答項目に○印	当協会登録会員／非会員／独立開業診断士／企業内診断士

「プロ研修講師養成塾」研修カリキュラム&スケジュール
(2015.10~2016.9)

開催月	カリキュラム内容	
10月 ∩ 11月	1.オリエンテーション ・研修資料の作成について ・パワーポイントの位置づけ 2.人的経営資源の育成 3.経営環境の変化を把握する	4.企業の活動の目的は何か 5.製造原価とBEP 6.グループ討議 (組織活性化シューティング)
12月 ∩ 1月	1.経営分析のやり方 2.管理の基本	4.因果関係分析(職場の問題) 5.グループ討議(組織強化策:緊急対策) 6.トレーナーマニュアルの作成・実習
2月 ∩ 3月	1.管理者の役割(仕組みと改善) 2.企業組織 3.管理者の判断	4.部下の指導 5.グループ討議:自己特性判断 6.テーマ別発表:各自1時間
4月 ∩ 5月	1.人間関係 2.コミュニケーション 3.動機付け 4.リーダーシップ	5.グループ討議 :TEG エゴグラム :協力ゲーム
6月 ∩ 7月	1.指示命令の基本 2.自己啓発 3.グループ討議:チーム力向上に向けた情報処理	4.テーマ別発表:各自1~2時間 5.質疑応答
8月 ∩ 9月	1.マーケティング 2.営業パーソン育成研修 3.BCP 作成セミナー	4.グループ討議:危機との遭遇 5.テーマ別発表:各自1~2時間 6.論語に学ぶ

※研修資料(毎回20枚位)は膨大となりますので、厚目のファイルを準備してください。

※研修参加者はパソコン・延長コードを持参してください。

※進行状況により、途中で内容を一部変更することがあります。