

受講料

1名様
10,500円(税込)

振込先

三井住友銀行 大阪本店営業部
普通 1820536
株式会社 日本総合研究所

(振込手数料は貴社負担でお願い致します。)

※お振込人名の中に当セミナーのコード「S0507」を追記して頂けると助かります。

※当日現金による受講料のお支払いは、お受けできません。

※原則として、領収書はお出ししておりません。

※お申込後の取消・受講料の払戻は一切お受けできません。申込者のご都合がつかない場合には、代理の方がご出席下さい。

※会場での、録音・撮影等の行為は固くお断りします。

お申し込みにあたって

- ① 下記申込書を06-6243-4668までFAXでお送り下さい。

弊社ホームページ

<http://www.jri.co.jp/consul/event/index.html>
でのお申し込みも可能です。

- ② 申込受領書・請求書を送付しますので、セミナー開催日前日までに左記までお振込下さい。

- ③ お客様からのご入金を確認でき次第、参加証をお送り致します。

照会先・申し込み先

(株)日本総合研究所 研究事業本部(大阪)CRMクラスター

〒542-0081

大阪市中央区南船場3-10-19
銀泉心斎橋ビル3階

(電話) 06-6243-4650(代)

阿部(あべ)

e-mail: abe.murasaki@rcd.jri.co.jp

顧客基点の企業革新を実現する《ファシリテーション》セミナー

構想・戦略を形にする原動力を手に入れる!

「会社を変えたい」がどうすればよいか?

会議が単なる報告会議になっていないか?

組織の問題解決能力の高め方

企業の中の「話し合う力」の磨き方

Facilitation Seminar

日 時	2005年11月8日(火) 13:30~17:00 (13:00より受付開始)
会 場	住友クラブ3階会議室 (大阪市西区江戸堀一丁目13番10号 成泉ビルディング TEL:06-6443-1986) ◆地下鉄四ツ橋線 肥後橋駅下車②・⑤A号出口よりスグ ◆地下鉄・京阪電車 淀屋橋駅より徒歩10分 ◆リーガ中之島イン 南隣接 ※公共交通機関をご利用のうえご来場ください。
対 象	①経営企画部門、営業企画・推進部門、開発部門、 情報システム部門の管理者の方々 ②人事/人材育成部門の管理者の方々 ③経営層
定 員	50名(先着順、定員になり次第受付を終了致します)

参加のすすめ

日本総研では、CRMを《顧客基点の企業革新》と位置づけ、これまでに様々な企業の取り組みを研究してまいりました。それらを通じて、CRM構想の優劣よりむしろ変革を実践できるか否かが重要であると強く認識するに至っています。

顧客基点の発想、経営が求められる時代は、上意下達が終わった時代とも言えます。

現場が、様々な人たちとオープンに語り合い、情報や見解を共有し、自ら問題を分析し、協働して解決方法を編み出していける組織になるかどうか、企業革新の成否を決めます。上下を超え、部門を超え、構成員みんなの知恵を結集せねばならない時代が到来したのです。

そのためには、企業の中の《話し合う力》を磨かねばなりません。これが近年ビジネスの世界でも注目されている《ファシリテーション》です。ファシリテーションは、組織の問題解決能力を上げ、さらに組織成員の自発性を引き出し、企業革新を“絵に描いた餅”ではなく実際に駆動していくための極めて重要な考え方・スキルです。

本セミナーでは、まず「そもそもファシリテーションとはどのようなものか？」という基本的な考え方を知っていただき、その上で、企業革新における重要な位置付けをご理解いただきます。また、活用場面、活用事例をご紹介します、皆様の組織の中での活用のヒントにいただければと考えます。

特に以下のようなお悩みを感じておられる方におすすめします

- 我が社は会議が下手だ。単なる報告会議ばかりで議論ができていない
- 少数の人間が意見を言うばかりで、皆の意見が活かされない／皆が自分で考えない
- 企業革新に向けて、組織横断チームを作ったが、話し合いや実行がさっぱり進まない
- 「会社を変えたい」という思いは強いが、どう着手してよいか分からない
- マーケティングや戦略など個々人の知識は豊富になったが、それが実践に落ちない
- 我が社は意思決定が遅すぎる
- 集合研修型の人材育成に限界を感じている

セミナープログラム（主な内容）

第1部	ファシリテーションの基本的考え方	13:30～14:40
	(株)日本総合研究所 研究事業本部 CRMクラスター 主任研究員 加藤 彰	
	(休憩)	14:40～14:50
第2部	企業革新に求められるファシリテーション	14:50～15:20
第3部	活躍するファシリテーション！～活用事例	15:20～16:10
	◇ファシリテーション研修のプログラムのご紹介	
	◇ファシリテーションの活用事例のご紹介	
	事例1)：経営幹部の養成を兼ねた問題解決型研修の事例 ……大軽 俊史	
	事例2)：営業現場におけるワークショップの効果的導入事例 ……新角 耕司	
	(休憩)	16:10～16:20
第4部	質疑およびフリーディスカッション	16:20～17:00
	～出席者全員でミニワークショップを体感する～	

プロフィール

メインスピーカープロフィール

**加藤 彰**

(株)日本総合研究所 研究事業本部
CRMクラスター 主任研究員

営業・マーケティングを基点とする企業変革推進、経営戦略策定支援、営業支援システム構築支援、営業人材／ミドルマネジャー育成、研修設計を専門テーマとする。生産財メーカー／商社の経験が豊富。日本ファシリテーション協会理事。

事例紹介のスピーカープロフィール

**大軽 俊史**

(株)日本総合研究所 研究事業本部
CRMクラスター 主任研究員

企業変革推進、営業戦略策定支援、人事制度の構築支援、人材育成体系の策定支援、各種研修インストラクターを専門テーマとする。多岐に渡る業種・業界、中堅・中小企業の経験が豊富。

**新角 耕司**

(株)日本総合研究所 研究事業本部
CRMクラスター 主任研究員

企業変革推進、マーケティング戦略策定支援を専門テーマとする。マーケティングリサーチの設計、分析を基点とした経営課題改善等への取り組み経験が豊富。