

## ～管理者の心構えから～

### CRM部(customer relationship management) 社内教育・研修部門

#### 理想のマネージャーを目指して

1. 会社が求める営業マネージャーの理想像
2. 理想実現の為の活動
  - 360度サーベイで現実を知る（己を知る）
  - 理想と現実のギャップ
  - ギャップを埋める為のアクションプラン設定(SMART)
  - コミットメントとフィードバックの大切さ
3. ゴール（部下と自分と会社）

### HR部(human resource) 人事部門

1. 働きやすい職場とは？（より良い職場環境を目指して人にフォーカス）
2. マネージャー？リーダー？
  - ・ マネージャー、リーダーの違い
  - ・ ついていきたいリーダー
3. コミュニケーションが大事です
  - ・ Siemens のCulture でも Leadership を推奨している
  - ・ 継続的・協働的な対話のプロセス@PMP
  - ・ Good news is ? ...
  - ・ 話を聞く、質問する.
  - ・ フィードバックを与える、受ける
4. 目標の立て方
  - ・ 適切な、具体的な目標を立てる
5. 効果的な育成とは？
  - ・ 関係者から評価情報をもらう
  - ・ 70/20/10 実践から学ぶことが大事
6. マネージャーはロールモデルです
7. Q&A

全般的に一般論でお話させて頂きたいと思います。前半は理想の管理職を目指しての一般論と実践。後半は、具体的なテーマとして働きやすい職場に向けた人材育成（目標設定・目標達成のためのコーチング・ティーチング）の構成で御講演させて頂ければと思います。