

## 技術・研究開発成果をビジネスにつなげる マネジメントスキル・ノウハウ (演習付)

◆日 時：2019年12月3日 (火) 10:00～16:30 ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円  
◆会 場：連合会館 404号室 同一セミナー同時複数人数申込の場合 1名:44,000円  
(東京・JRお茶の水駅下車 徒歩約5分)

**現場マネジメント,他社差別化のコア技術醸成スキル,  
研究成果を事業化に繋げるノウハウ,ビジョン策定方法,部下評価手法,  
部下のモチベーションアップスキル,コーチング技法など,  
実践に役立つ演習を取り入れ,具体的に分かりやすく解説する特別セミナー !!**

### 【講師の言葉】

組織マネジメントの重要性というのは言うまでもありませんが、技術・研究開発現場では特有のマネジメントスキルが必要とされます。さらに、研究開発成果をビジネスにつなげるためには、マーケット指向のマネジメントが要求されます。私は、現職の前に33年間企業の研究所に勤務し、製品化プロジェクトをはじめとする様々なマネジメント経験を経て、これら一連のマネジメントスキルを体得してきました。

本セミナーでは、これらの経験に基づき、研究開発成果をビジネス化につなげる実践的マネジメントスキルを、簡単な演習も織り込みつつ体系的に学べるよう進めてまいります。

**【受講対象】** 機械、電機、ソフトウェア、自動車、化学、医薬、食品、建設等の製造業の技術・研究・設計・製造・企画部門のチームリーダー、主任、課長、部長の職位を対象とする。  
\*レベルは、初級・中級マネジメント

**【予備知識】** 特に必要なし。

**【習得知識】**

- 1) ベンチマーキング手法
- 2) マンダラート技法
- 3) TRIZ技法
- 4) 顧客価値分析スキル
- 5) 論理的話法
- 6) 企画提案書作成スキル
- 7) 組織構築スキル
- 8) ビジョンの策定方法
- 9) ロードマップの作り方
- 10) 部下の評価手法
- 11) 部下のモチベーションアップスキル
- 12) コーチング技法 他

●申込書・2019年12月3日(火)「技術・研究開発成果をビジネスにつなげるマネジメントスキル・ノウハウ (演習付)」

会社名	〒	住所
TEL		FAX
正式所属		正式所属
受講者名		受講者名
E-mail		E-mail
振り込み 予定		通信欄

### ◆ プログラム ◆

【講師】 東京農工大学 大学院工学府産業技術専攻 教授  
元 日立製作所 中央研究所主管研究員  
工学博士 北原 義典 先生

#### 1. 技術・研究開発現場マネジメントの真髓

- ・ 技術・研究開発者に求められるスキル
- ・ 研究開発現場のリーダーに求められるスキル
- ・ リーダーには二通りのタイプがある

#### 2. 他社差別化のためのコア技術醸成スキル

- ・ 資源ベース戦略論
- ・ 模倣困難性
- ・ 強いコア技術の育て方
- ・ 水準比較のため、性能を図る尺度をもっておく
- ・ ベンチマーキング手法
- ・ マンダラート
- ・ TRIZ技法

#### 3. 研究成果を事業化につなげるビジネスセンス

- ・ 社会の課題を解決するという考え方
- ・ 技術を見える形にして紹介する
- ・ プロトタイプング
- ・ 技術のセールストークを明確化
- ・ 顧客価値と他社差別化
- ・ 論理性を養う
- ・ 提案書作成スキル

#### 4. 技術・研究開発組織構築スキル

- ・ 組織のリーダーになったらやるべきこと
- ・ ビジョン・ロードマップ策定方法
- ・ 組織・メンバの強み/弱み把握方法
- ・ 組織内の体制構築
- ・ 部下の評価
- ・ 部下のモチベーションアップ手法
- ・ Face To Faceの重要性
- ・ 視線の重要性
- ・ 相手の反応を予測して話す
- ・ 負の感情は置いておく
- ・ 正の感情が伝わるフレーズを少し加える
- ・ プロソディを使いこなす
- ・ 場所と時間を考慮して話す
- ・ 否定的表現を肯定的な表現に変換する
- ・ 褒め方と叱り方
- ・ コーチングスキル

### ◆セミナーお申込要領

#### ●申し込み方法

- ・ 弊社ホームページの申込欄又は、FAXかE-mailにてお申し込みください。
- ・ 折り返し、受講票、請求書、会場案内図をお送り致します。
- ・ 開催日の7日前以内のキャンセルは、お受け致しかねますので、必要に応じ代理の方のご出席をお願いします。
- ・ 開催日の7日前以内のキャンセルの場合、受講料の全額を申し受けます。

#### ●お支払い方法

- ・ 受講料は原則として開催前日までにお支払い願います。
- ・ 経理上、受講料のお支払いがセミナー開催後になる場合は、お支払日をお知らせ願います。
- ・ 振り込み手数料は御社の御負担にてお願いします。

#### ●申込先



(株)TH企画セミナーセンター

〒108-0014 東京都港区芝5-30-1-210

TEL: 03-6435-1138

FAX: 03-6435-3685

E-mail: th@thplan.com

検索 TH企画 → サイト内検索 1203 (開催日)

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。

<http://www.thplan.com/>