

実務で成果をあげるための

Zoom セミナー !!	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
LIVE+アーカイブ 配信1週間視聴可	

◆日時：2022年6月6日(月) 10:00～16:30 ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円
 ◆会場：WEB受講のみ (Zoomシステム) 同一セミナー 同一企業同時複数人数申込の場合 1名:44,000円
 ※1週間の録画視聴あり(当日都合の悪い場合は、録画視聴にて受講可能)

**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、抽象論ではなく具体的に学べるよう進めてまいります。毎回好評を頂いているセミナーですので、是非ともご参加ください。

【受講形式】WEB受講のみ ※本セミナーは、Zoomシステムを利用したオンライン配信となります。

【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、部長の職位を主な対象としますが、これから管理職になる予定の方やマネジメントに興味のある方も大

【予備知識】特に必要ありません

- 【習得知識】
- | | |
|-------------------|----------------------|
| 1) プロジェクト型組織構築スキル | 2) ベンチマーキングスキル |
| 3) 他社差別化戦略 | 4) ビジネスモデル構築のポイント |
| 5) ビジョンの策定方法 | 6) ロードマップの作り方 |
| 7) 部下の評価手法 | 8) 部下とのコミュニケーションスキル |
| 9) 論理的話法 | 10) 部下のモチベーションアップスキル |
| 11) コーチング技法 | など |

●申込書・2022年6月6日(月)「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」

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 名誉教授 北原 義典 先生
元 日立製作所 中央研究所主管研究員

1. 技術・研究開発現場マネジメントの実際

- ・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
- ・プロジェクト型組織の重要性
- ・プロジェクト型組織と一般組織の違い
- ・プロジェクト型組織マネジメントとは

2. コア技術醸成と他社差別化スキル

- ・コアコンピタンスとしてのコア技術
- ・強いコア技術の育て方
- ・模倣困難性
- ・資源ベース戦略論
- ・課題指向的アプローチ
- ・ベンチマーキング手法
- ・顧客価値
- ・他社差別化戦略
- ・バリューグラフ

3. 技術・研究開発成果を事業化につなげる
ビジネスセンス

- ・技術に見える形にして紹介する
- ・プロタイピング
- ・技術のセールストークを明確にする
- ・ビジネスモデルを知る

セミナーご案内 関連部署へご回覧願います

4. 技術・研究開発組織構築と実践的マネジメント

- ・プロジェクト型組織の立ち上げとポイント
- ・ロードマップ策定方法
- ・メンバーの選定
- ・組織・メンバーの強み/弱み把握方法
- ・組織内の体制構築
- ・意思決定構造
- ・同床化
- ・進捗管理のポイント
- ・遅延と対処法
- ・組織規模と管理

5. モチベーションを上げるメンバーのマネジメント

- ・勤労意欲の本質
- ・メンバーの評価
- ・メンバーのモチベーションアップ
- ・褒め方と叱り方
- ・コミュニケーションスキルのポイント
- ・論理的に話す
- ・視線の重要性
- ・正の感情が伝わるフレーズを少し加える
- ・相手を肯定してから言い分を
- ・コーチングスキル
- ・タッチング
- ・年上の部下 他

◆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8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8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4-5-11-5F

TEL: 03-6435-1138

FAX: 03-6435-3685

E-mail: th@thplan.com

検索 TH企画 → サイト内検索 0606 (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/>