

# 株式会社TN経営研究所の 教育事業 の ご案内

## 【初歩段階として3時間程度×1回もしくは3時間程度×2回の気づきコース】

### 1. 働き方改革～ワークライフバランス研修～

様々な価値観を持つメンバーの一人ひとりが、自分と異なる価値観で働く人を認めたうえで、皆が働きやすい職場づくりを目指し、チーム全体でワークライフバランスの実現につなげていくことを目指します。

### 2. 仕事と育児の両立支援研修

育児との両立支援は、女性だけの問題ではありません。男性も女性も育児休業の取得を希望する社員全員が育児休業を取得でき、かつ休業者が出ても職場が円滑に回るように、育児休業者の心構えや仕事のすすめ方など様々な視点から考えていきます。

### 3. 中高年従業員のためのキャリア研修

仕事をしながら自分のキャリアを考えることは時間的にも精神的にも難しいものです。  
日々の仕事を追いかける状態から一時的に距離を置いて長期的な視野に立ったキャリアビジョンを考える場を用意します。

### 4. 女性活躍推進研修

女性活躍推進をこれから始める企業が「初めの一歩」として実施するのに適したセミナーです。取組の必要性とメリット、内容について学びます。

### 5. 営業強化

「俗人的」営業を「科学的」営業へ改善する考え方を学びます。  
工場作業やサービス業にはマニュアルがあるのに、営業には何もない。営業は仮説に基づいた脚本が必要です。基本であるステップセールスの脚本づくりを学びます。

### 6. 実践的な新事業や新商品開発の考え方・進め方

- デコンストラクション(顧客の潜在的不満をあぶり出し、対策を講じることで再構築を成し遂げる考え方を学びます)。
- 水平思考(新はひらめきの具現化で。ひらめきをフレームワークで可視化することを学びます)。
- 戦略的コンセプト(とんがりとこだわりの集中強化&差別化をおこなう感覚を学びます)

### 7. みんなで考える業務改善

DMMのフレームワークを用いて業務改善事項を抽出し、改善計画の素案を考えます。

### 8. みんなで考えるコミュニケーション

基本的なコミュニケーションの理論を学び、DMMのフレームワークを用いてコミュニケーションを阻害している要因を抽出し対策を考えます。

### 9. みんなで考える報連相

報連相が生まれた理由と目的を知り、基本の報連相と進化した報連相を学び、組織に最適な報連相を考えます。

### 10. みんなで考えるリーダーシップ

基本的なリーダーシップを学び、DMMのフレームワークを用いて最も必要なリーダシップを抽出します。

### 11. 5Sの基本

製造業(サービス業も)整理・整頓・清掃・清潔・しつけの基本を学びます。

# [プロジェクト単位の重点的な取組みとして4時間程度×月2回で基本6ヶ月コース]

## 1. 潜在意識の免疫性の変革とマインドセットの変革プログラム

本人が周囲の人々にマイナスのエネルギーを発信していることを自覚していない状況が潜在意識の免疫の過剰反応として現れます。まさに本人は良かれと思って言動しているのですが、周りの人には迷惑でしかないという問題が発生します。この潜在意識にあるマインドセットをコーチとともに詮索します。そのマインドセットが構成された事情や環境をひも解き、潜在意識の免疫の過剰反応を打破し、再生させていきます。マインドセットの本来あるべき姿としてのニュートラル状況を常に顕在意識で維持できるトレーニングを続け、最終的には無意識層に戻らないようにしていきます。

- 顕在意識の改善では期待した成果が得られないこと既に周知の事実です。
- 無意識によるコミュニケーションの悪化を改善します。

## 2. 営業強化

個人の営業マンに売上について回る会社ほど「営業はセンスだ」「人材強化などできない」と言い訳をします。個人に頼るのであれば、徹底的に鍛えるか、天才を採用するしかありません。しかし、個人に頼っている会社ほど、個人を育てたり、鍛えたりしない傾向があります。天才が採れるかといえば、育成を放ったらかしにする会社は不人気なのでいい人材も来ません。これが「属人的」な営業組織が陥りやすい悪循環です。

- 工場作業やサービス業にはマニュアルがあるのに、営業には何もない。
- 営業は仮説に基づいた脚本が必要です。基本の脚本があつてのアドリブなのです。
- ステップセールスと言う考え方で整理し、訓練し実践し修正向上させます。

## 3. アクションプラン・レビューシステムの構築とマネジメント能力の向上

事業計画の行動計画、改善計画、いろいろな計画のPDCAサイクルを回すシステムの導入を通じてマネジメント能力を向上させます。

- ほとんどの組織がPD止まりで、CAが運用できないのです。
- レビューシステムを構築し運用のコツを伝授します。

## 4. 事業計画の策定支援とマネジメント能力の向上

事業内容の検討と抽出、ロードマップ、アクションプランの策定を通して、マネジメント能力を向上させていきます。

- マネジメントを前提にしていないことは、当然マネジメントはできません。
- マネジメントのコツを伝授します。

## 5. 実践的な新事業や新商品開発の考え方・進め方

- デコンストラクション(顧客の潜在的不満をあぶり出し、対策を講じることで再構築を成し遂げます)。
- 水平思考(新はひらめきの具現化で。ひらめきをフレームワークで可視化する訓練をおこないます)。
- 戦略的コンセプト(とんがりとこだわりの集中強化&差別化を実践的におこないます)

## 6. 業務改善

DMMのフレームワークを用いて業務改善事項を抽出し、改善計画を策定し、PDCAサイクルを回し、完全定着させます。

- ほとんどの組織がPD止まりで、CAが運用できないのです。
- レビューシステムを構築し運用のコツを伝授します。

## 7. 5Sの現場実践

製造業(サービス業も)整理・整頓・清掃・清潔・しつけの基本を学び、現場実践を通じて5Sの徹底を図ります。食品加工業においてはさらにHACCPの考え方を徹底指導します。

### お問い合わせは

総合的な経営コンサルティング・人事コンサルティングを提供します

株式会社 TN経営研究所

〒780-0862 高知市鷹匠町1丁目 3-22 よさこいビジネスプラザ2F TEL/FAX 088-875-0212

寺本 毅彦

経営コンサルタント  
mobil 090-4508-9721

西村 静代

社会保険労務士  
mobil 090-3180-2960