

Problem solving skills Innovation Training

PHASE:1《起》 使命検証と認識力強化

10:00	<p>○オリエンテーション</p> <p>1. PIT研修のスタートにあたって</p> <ul style="list-style-type: none"> ・なぜ、PIT研修を実施するのか ・全体の流れと取り組み姿勢 <p>2. 私たちの果たすべき役割と具備すべき条件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・時代は今、大変革期を迎えている！ ・仕事とは、環境適応業であり目的実現業である ・私たちの強みと弱みを再認識する <p style="text-align: right;">【レクチャー&意見交換】</p> <p>3. 仕事の成果を高める課題解決力を強化しよう</p> <ul style="list-style-type: none"> ・課題解決に求められる4つのシコウ ・課題解決のプロセス <p style="text-align: right;">【レクチャー&演習】</p>
12:00	
13:00	<p>4. 現状の課題は何か</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営トップ講話 ・今、何が大事か、どうするか！ <p style="text-align: right;">【レクチャー】</p> <p>5. 環境認識・現状分析の手法修得</p> <ul style="list-style-type: none"> ・PEST&5forces、SWOT分析 ・情報収集、データ収集の手法 ・パレート図、特性要因図、ロジックツリー etc ・真因把握の基本的スタンス <p style="text-align: right;">【レクチャー&演習】</p> <p>6. テーマを決めて実際に取り組んでみよう</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取り組み課題の抽出&ノミネート ・自主研究のスケジュール化と役割決定 <p style="text-align: right;">【チーム作業】</p>
18:00	<p>○まとめ</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>《事後課題》 取り組み課題に対しての情報収集と現状をまとめること</p> </div>

PHASE:2《承》 企画提案と論述力強化

10:00	<p>○オリエンテーション</p> <p>1. ロジカルライティングはビジネスパーソンの必須能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・書くことは苦手だ！ ・企画提案に求められる4つの条件 ・クリティカル・シンキングの重要性 <p style="text-align: right;">【レクチャー&演習】</p> <p>2. 文章論述力アップのポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・文章の3P/3H ・悪い企画提案書8つのタイプ <p style="text-align: right;">【レクチャー】</p>
12:00	
13:00	<p>3. 深くものごとを考えよう</p> <ul style="list-style-type: none"> ・例題にそって、意見をまとめよう ・3点主義を徹底しよう <p style="text-align: right;">【エクササイズ】</p> <p>4. 文章論述の留意点～何を書くか～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企画書作成の流れ ・ストラクチャー、スペース配分・時間配分のコツ ・論理矛盾、論理飛躍、論理すり替えの落とし穴 <p style="text-align: right;">【レクチャー&演習】</p> <p>5. 課題解決に役立つ手法の修得</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロジカルに考え、フレキシブルに発想する ・5M法、5変法、ダラリ分析、合理化原則 etc <p style="text-align: right;">【レクチャー&演習】</p> <p>6. 文章論述力アップのツボ～どのように書くか～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パワーアップ15の原則 ・推敲のポイント <p style="text-align: right;">【レクチャー】</p> <p>7. 課題解決のステップをすすめよう</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チームごとに、取り組み課題について解決策を検討する <p style="text-align: right;">【チーム作業】</p>
18:00	<p>○まとめ</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>《事後課題》 取り組み課題の具体的対策をまとめ、プレゼンツールを作成する</p> </div>

Problem solving skills Innovation Training

PHASE:3《転》 中間発表と計数力強化

10:00	<p>○オリエンテーション</p> <p>1. 取り組み課題の中間発表</p> <ul style="list-style-type: none"> 各チーム、今までの成果の発表、講師コメント・アドバイス 相互啓発、相互練磨で質を高めよう 【発表&助言】 <p>2. 計数はビジネスパーソンの共通言語</p> <ul style="list-style-type: none"> 数字の『3る法』ってなに？ 数字を上手に使う10のポイント あなたの計数感覚をチェックしよう「あるカレーショップの1日」
12:00	【レクチャー&演習】
13:00	<p>3. 売上を高める計数</p> <ul style="list-style-type: none"> 売り上げ目標の立て方あれこれ あなたは、貢献型人材か？ 業績管理3つのレベル 【レクチャー&演習】 <p>4. 利益を上げる計数</p> <ul style="list-style-type: none"> 利益はどこから生まれてくるか(利益の源泉) 値引き、返品への恐ろしさ 【レクチャー&演習】 <p>5. ロスをなくす計数</p> <ul style="list-style-type: none"> 回収管理と手形サイト 3大過剰現象に気をつける 【レクチャー&演習】 <p>6. 効率を高める計数</p> <ul style="list-style-type: none"> 得意先管理と情報管理 時間管理と行動管理 【レクチャー&演習】 <p>7. 日常活動で押えなければならないポイントは</p> <p>【グループ討議&発表】</p>
18:00	<p>○まとめ</p> <p>《事後課題》 取り組み課題のレポートを作成、完成すること</p>

PHASE:4《結》 価値創造と提案力強化

10:00	<p>○オリエンテーション</p> <p>1. ビジネス・プレゼンテーションのポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> プレゼンテーション・パワーアップ・ノウハウ10のポイント ナンバーバル・コミュニケーション アガらないコツ プレゼンテーションは質疑応答で決まる 【レクチャー&演習】 <p>2. プレゼンテーション・ツールの最終修正</p> <ul style="list-style-type: none"> プレゼンテーションツールの最終確認とリハーサル
12:00	【チーム作業】
13:00	<p>3. 全体発表「私たちは、このように提言します」</p> <ul style="list-style-type: none"> 各チーム、課題解決策の提言を経営トップ陣に行う <p>【全体発表&質疑応答】</p> <p>4. 経営トップからのコメント</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営トップ陣からコメントをいただく <p>【コメント&アドバイス】</p> <p>5. チーム反省会</p> <ul style="list-style-type: none"> うまくいった要因は何か うまくいかなかった原因は何か どうすることが大事か 【チーム討議&全体発表】 <p>6. 研修のまとめ「自身と気迫を持って雄々しく歩みだそう」</p>
18:00	<p>○まとめ (修了式)</p> <p>《事後課題》 各人、自己の蛻変計画書をまとめ、実践する</p>