

参 加 要 領

■開催スタイル：【ハイブリッド開催】

- ・リアル：大阪
- ・サテライト：札幌、名古屋、広島
- ・オンライン
- ・各施設（各自手配）

■開 催 人 数： 1000名

■受 講 対 象：

可能思考セミナー SC自己実現コースを修了された
経営者・経営幹部・後継経営者

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、
同業の方の参加はご遠慮ください。

■受講料(税込)：

	法人会員	一 般
1名	88,000円	110,000円
※フレックスコース、SGA特典(1枠1名)をご利用いただけます。		

※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。

※恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います。

※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、
受講料の返金はいたしかねます。

※2024年能登半島地震で被災された方々への支援のため、
セミナー費用の半分の寄付させていただきます

**セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料
の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。**

※初回のみアカウント登録が必要です。

アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。
一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、
あらかじめご了承ください。
(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※日創研ホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。

※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。

※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に
属する方の参加はご遠慮ください。

※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、
延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

お問い合わせ先

大阪研修センター

リアル会場

〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
TEL (06) 6388-7741
FAX (06) 6388-7739



札幌研修センター

サテライト会場

〒001-0010 札幌市北区北十条西3-13
NKエルムビル2F
TEL (011) 729-2141
FAX (011) 729-2145



名古屋研修センター

サテライト会場

〒453-0018 名古屋市中村区佐古前町17-25
TEL (052) 483-0471
FAX (052) 483-0500



広島営業所

サテライト会場

〒730-0013 広島市中区八丁堀10-14
八丁堀マエダビル5F
TEL (082) 502-6281
FAX (082) 502-6282



■ 東京研修センター

TEL (03) 5632-3030
FAX (03) 5632-3051

■ 福岡研修センター

TEL (092) 475-1466
FAX (092) 482-8392

お申し込み方法

日創研ホームページからお申し込みください

日創研 エグゼクティブリーダーシップ

検索

<https://www.nisouken.co.jp/>



時代の変化を掴む気づきの力。可能思考が最大の武器となる

人と企業の成功づくり

業績を上げるための エグゼクティブ・リーダーシップ 目標実現ビジネスセミナー

テーマ「できない」と言わずにやってみろ！

代償を払え！

You Pay The Price

田舞 徳太郎
日創研グループ 代表

石橋 和明
日創研セミナー講師

松原 誠
日創研セミナー講師

高い志、大きな仕事の間、大きな思索の間が
エグゼクティブに欠かせない

この厳しい時代だからこそ、組織を束ねる経営者・経営幹部(エグゼクティブ)の特別な努力と能力開発が必要です。かつ、どのように人財を育成し、エンゲージメントを高め、よりよい会社にしていくのか。そのためには人間としての希望や情熱を掻き立てる大きな目標を持つことが大切になってきます。中長期の目標を設定し、より働きやすい職場をつくるための目標を設定し、一丸となることが重要です。「やるべきことを堅実にやり続けるスキル」と、「やってはならないことをやらない努力」が重要です。望みを持ち続ける人たちが集まってこそ、人財や業績や競争優位が生まれ、立派な会社になっていくのです。

■ 2025年 開催日程 全日 10:00~19:00 (第1講のみ2日間)

【ハイブリッド開催】	第1講	第2講	第3講
・リアル：大阪 ・サテライト：札幌、名古屋、広島 ・オンライン ・各施設(各自手配)	6月16日(月) 17日(火)	7月22日(火)	8月19日(火)
	グループ ミーティング 90分	グループ ミーティング 90分	グループ ミーティング 90分

※研修の進行上、30分程度の延長の可能性あることをご理解いただきますようお願い申し上げます。



NISSOKENのセミナーは

全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万名**の皆様に受講いただいています。



セミナー事業

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・ラーニングアプリ グロースカレッジ
- ・講演会、講師派遣
- ・海外視察



コンサルティング事業

- ・経営指導、経営コンサルティング
- ・財務診断、社風診断
- ・経営診断および指導



出版事業

- ・月刊「理念と経営」の出版、販売
- ・朝礼教材「13の徳目」の製作、販売
- ・ビジネス書籍の出版、販売
- ・各種教材の開発、販売

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、日創研グループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修)のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。

○お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。

○日創研グループは、ご案内の送達業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

「明日何を行うか」ではなく、 明日のために「今日何を行うか」を示しなさい。

P.F.ドラッカー

エグゼクティブ リーダーシップ



- ① 希望や情熱を掻き立てる「**大きな目標(高い志)**」をもつ
- ② やるべきことを**堅実にやり続ける努力**を続ける
- ③ やってはいけないことを**やらない努力**を続ける
- ④ **望み続ける力**が強い
- ⑤ 『人を育てる**慈愛の面**』と『物事を**貫く**厳しい面』をあわせもつ
- ⑥ **社長・幹部としての**気づき、**組織**の気づきの力が高い
- ⑦ お客様への**貢献意欲**が高い

ビジョン
の力

問題発見
能力

問題解決
能力

良い社風

- ① 人が**集まる**(採用)
- ② 人が**育つ**(教育)
- ③ 人が**定着する**(リテンション)

エグゼクティブには、「社長・幹部としての気づき」と「組織的な気づき」が必要
気づきの高い組織かどうか、企業の成長の分かれ目になる

明確な目標を持つ組織にしか未来は来ない！

セミナーの目的

1. エグゼクティブ・リーダーシップを身につける
2. 社長幹部の「考える力・人間力・仕事力・感謝力」の強化
3. システム・ロック、ヒューマン・ロックがかからない組織づくり
4. 目標実現アンバサダーの育成
5. 組織ケイパビリティ(能力)の強化

【目標設定の基本】



目標実現アンバサダーを育成しよう

日創研では、可能思考能力が高く、職場ビジョンの実現に向け、自ら目標を設定し、周りを巻き込んで実践する「目標実現アンバサダー」の育成を、「SGA目標実現コース」や「目標実現アンバサダーグランプリ大会」を通して啓蒙しています。

自己成長欲求が強く、貢献意欲や志が高く、明確なビジョンを持ち、目標実現に対するコミットメントが高い「目標実現アンバサダー」は、会社の成長発展に欠かせない存在です。

こうした人財を育て、定着できる組織や環境づくりと、エグゼクティブのリーダーシップを磨きます。

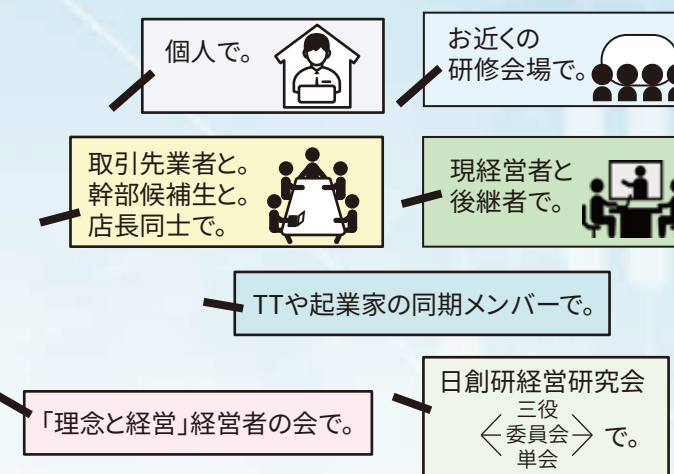
目標実現アンバサダーとは

1. 目標を達成するために、可能思考能力でやり抜く力を高め、周りの「模範」となっている人
2. 周りにプラスの影響を与えて、お客様の喜びをつくり出し、会社の目標を実現させ、社会に貢献している人



貴方は誰と、どこで学びますか？

各地で集合されて受講される場合は、5人グループを推奨します。
少人数の場合はNISSOKENでグルーピングしますのでご安心ください。

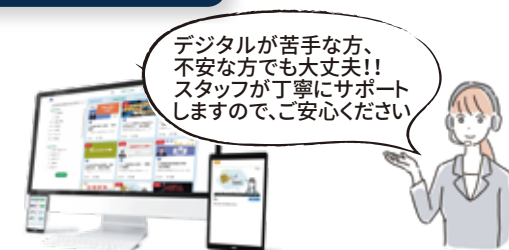


現実の経営は、拒絶と失敗を 受け入れて成長する

基礎・基本を学ぶ「リマインド学習」

リマインド学習システム

社長力・管理力・現場力の三位一体組織をつくるべく、各層が学べる
動画をご用意しております。(目標実現アンバサダー)
期間中は繰り返し視聴し、内容を深めていただきます。
また社員さんと一緒に視聴し、ディスカッションを行うなど、社内を巻き込んで取り組んでいただきます。



カリキュラム

- | 1日目
第1講 | 2日目 |
|---|--|
| ・業績を上げるためのエグゼクティブ・リーダーシップとは
・目標設定の意義について学ぶ
・売上・利益・増客の目標設定の方法
・顧客価値を高める方法 | ・顧客価値向上目標の具体的方法
・人財育成目標(採用・教育・定着)の具体的方法
・成果をあげるための5つの基本的能力
・時間のタイムマネジメントスキルの上げ方 |
| ・業績を上げるためのエグゼクティブとしてのリーダーシップの発揮のさせ方
・エグゼクティブ・リーダーシップ発揮の阻害要因
・エグゼクティブとして必要な4つの能力
・継続学習と観察学習の方法を学ぶ | ・目標実現とサクセスパートナー
・顧客価値を高める具体的な方法
・目標実現力の高い人材の育成の方法
・組織能力を高めるためのタスクマネジメントスキルの高め方 |
| ・エグゼクティブとしてのリーダーシップ
・エグゼクティブとしてのビジョン・志・使命感
・3年後の売上・利益目標と顧客価値向上目標達成の課題
・問題発見能力と気づきのスキルを高める方法 | ・問題解決能力を高める方法
・問題発見と問題解決のスキルの高め方
・3年後の人財育成目標(採用・教育・定着)達成の課題 |