

2025年度いしかわビジネススクール スキル修得コース

● 将来の課長候補者を育成します

世界共通の「MBAのフレームワーク」を学び、真のグローバルリーダー育成に必要な「経営資源」に関する知識・スキルを「ヒト・モノ・カネ」の3つの観点から体系的に修得します。

研修の特長

- ・事前学習＋集合研修の形式で実施します。
- ・事前学習は、「通信教育」(JMAM: 株式会社日本能率協会マネジメントセンター)の教材(MBAシリーズ)で、応用レポートに取り組み集合研修で学んだ知識の応用力を試すことができます。(添削付き)
- ・集合研修は、1日間/1講座で進め、講義・ケーススタディと理解度テストを実施します。
(理解度テストは各講座の最後に実施)
- ・ファイナルプレゼンは、グループでビジネスプランを策定し、最終日に発表します。

学習のゴール

- ・これからのビジネスリーダーをめざす人づくりの基盤を形成します。
- ・ビジネスリーダー必須の7テーマを体系的に習得し、「何を(What) いか(How)すべきか」を明確に把握し、事業運営力の向上を図ります。

受講対象

- ・将来の課長候補者
- ・受講定員: 15人

研修期間

2025年7月24日(木)～11月28日(金)〈9日間〉

受講料

180,000円(税抜)
(石川県のバックアップによる研修メニューです。)

講師

3名(経営コンサルタント等)

カリキュラム構成

オリエンテーション

＜集合研修＞
講義＋ケーススタディ

＜事前学習＞

通信
教育

- ①事業戦略
- ②ロジカル・シンキング
- ③チーム・ビルディング
- ④オペレーション戦略
- ⑤マーケティング
- ⑥ビジネス交渉術
- ⑦アカウンティング

⑧ビジネスプラン策定

発表

⑨ファイナル
プレゼンテーション

自宅学習＋レポート提出



通信教材



講義



ワークショップ



ファイナルプレゼン

お申込みは以下のURLを参照ください。
<https://www.ishikawa-sc.co.jp/howto/>



研修内容及びスケジュール

日時		講座名	内容		提案書
1	7月24日(木) 9:00~9:30	オリエンテーション	●オリエンテーション（自己紹介、概要説明）		学習した内容を発表に反映
	7月24日(木) 9:30~17:00	事業戦略	講義	事業戦略を的確に策定し、現場に展開していくための方法を学ぶ	
			演習	企業の経営理念、5Force分析等。	
2	8月7日(木) 9:00~17:00	ロジカル・シンキング	講義	問題解決と課題達成に求められる論理的な考え方を学ぶ	
			演習	問題解決のフレームワーク体験等。	
3	9月4日(木) 9:00~17:00	チーム・ビルディング	講義	メンバーを巻き込み、組織パワーを発揮させる考え方・方法を学ぶ	
			演習	事例によるプロセスの確認等。	
4	9月11日(木) 9:00~17:00	オペレーション戦略	講義	「強い現場」を実現する考え方を学ぶ	
			演習	自動車販売代理店のオペレーション改革の検討等。	
5	9月25日(木) 9:00~17:00	マーケティング	講義	顧客満足・創造を重視したマーケティングを進める考え方・方法を学ぶ	
			演習	3C分析、SWOT分析等。	
6	10月16日(木) 9:00~17:00	ビジネス交渉術	講義	ビジネスに必要な交渉術を科学的な枠組みを用いて学ぶ	
			演習	交渉事例による演習等。	
7	10月30日(木) 9:00~17:00	アカウンティング	講義	計数感覚と財務会計・管理会計の活用のしかたを学ぶ	
			演習	架空のプロジェクトの財務諸表作成と分析等。	
8	11月13日(木) 9:00~17:00	まとめ	●ビジネスプラン策定		
9	11月28日(金) 9:00~17:00	ファイナルプレゼンテーション	●ビジネスプランの発表 ●まとめ・講評	●質疑	

受講生の声

- ・本コースは普段のビジネスに役立ち、すぐに活用でき、これまでの自身の視点に変革をもたらすもので、非常に有意義かつ自社のメンバーにおすすめできる内容でした。
- ・異業種の方と一つの課題に取り組むことは貴重な体験となった。
- ・最後のプレゼンは準備が大変でしたが、調査、分析など、実際の商品開発に携わったような感覚で、貴重な体験をすることができました。
- ・座学だけでは、集中力が持たなかったと思いますが、多くの演習を通じてカリキュラムの内容に触れることができ、理解の助けになったと感じます。