Say@widebook.net

グローバル人財育成研修

（WIDEBOOKビジネスオンライン）

対面研修・オンラインリモート研修・オンデマンド研修

2022年

㈱ワイドブック

代表講師　廣本寿夫

◆グローバル人材育成プロジェクト（2008年～）

■我々「Team CAN」 は、21世紀グローバルに活躍できる人財育成を実現します。 4人が実践した20年間のノウハウを集約しました。研修では、「解説・例示・ワーク・振り返り」の学習サイクルを繰り返し、学びから受講者自身の行動・言動・態度を変革します。

株式会社　Ｈｕｍａｎ　Ｅｄｇｅ
代表取締役　斧出　吉隆

元）日本マクドナルド
執行役員人事本部長

人事教育のプロ：
リーダシップ、マネジメントと部下育成、目標管理、人事考課 等を専門分野とする。

※ストーリーマップを活用した研修手法は画期的

株式会社　ワイドブック　取締役　廣本　亜矢子

神奈川工科大学非常勤講師
大阪情報コンピューター専門学校非常勤講師

コミュニケーション、キャリア教育のプロ：
コミュニケーション、プレゼンテーション、営業実務、接遇、女性リーダー養成、企業支援、新規ビジネス企画 等を専門分野とする。

※海南市殿向け接遇力強化研修は特に好評

◇「e ラーニング」開発を得意とする。
大手薬品会社「基本行動改善」
ビジネスリテラシー　、お客様満足度向上
プロジェクトマネジメント、人工知能　等

小森コンサルティングオフィス
代表　小森　康充

元）Ｐ＆Ｇジャパン
アジアパシフィック
最優秀マネージャー

※著書は、ロングセラーに、営業のバイブルとしての評価も高い！

営業教育のプロ：
営業の成果向上、信頼関係を構築するコミュニケーションを専門分野とする。

株式会社ワイドブック　代表取締役　廣本　寿夫
元）富士通株式会社　認定コンサルタント　（FCP:経営分野）
青山学院大学経営学部兼任講師（2004.4~2015.3）
神奈川工科大学情報学部非常勤講師　等

ビジネスリーダー養成、問題解決のプロ：
新規ビジネス企画、問題解決、営業改革、マーケティング、経営戦略策定、マネージャー養成、タイムマネジメントと生産性向上 等を得意分野とする。

※２００４年～青山学院大学、はこだて未来大、大阪府立大学等で、新規ビジネス企画・起業家育成教育　等を担当する。

２１世紀グローバル人財育成研究会主催中

All Rights Reserved Copyright ©2021 WIDEBOOK co.,LTD

◆DX時代のリーダー（２１世紀型スキル）

㈱ワイドブック

■ポジティブな影響力によるリーダーシップを発揮し、新たな価値を創造

- ◆論理的な戦略思考ができる。
- ◆ポジティブな影響力が発揮できる。
- ◆自分から率先して行動できる。
- ◆相手の話を、先ず真摯に聴ける。
- ◆自分の意見を、わかりやすく話すことができる。
- ◆確固たる技術力がある。
- ◆グローバルで通用するビジネススキルを習得している。
- ◆優先順位を明確にし、選択・実行できる。
- ◆プログラム・プロジェクトをマネジメントできる。
- ◆「三方よし」の思いで、交渉ができる。

重要スキル10項目

- ➢影響力によるリーダーシップ
- ➢論理的思考と基本行動
- ➢コミュニケーション
- ➢チームで行う問題解決
- ➢お客様価値の創造・提案
- ➢プログラムマネジメント
- ➢部下の育成（コーチング）
- ➢三方よしの交渉力・営業力
- ➢ダイバーシティ（多様性）
- ➢コンプライアンス

部下指導・組織育成
管理・モチベーション
プログラムマネジメント

オープンイノベーション
新規ビジネス企画・提案
起業・チャレンジ力

影響力・リーダーシップ
グローバル・チーム力
ダイバーシティ

コミュニケーション
三方よしの交渉・営業力
プレゼンテーション
テクニカルライティング

論理思考・基本行動
チームで行う問題解決力
アクションプラン策定

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK co.,LTD

◆その他の人気コース

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆お客様満足度向上演習

■コース目標：「お客様満足とは何か？」を、「行動心理」に着目し、お客様満足を向上するノウハウを習得します。また、信頼関係を構築するコミュニケーション話法を駆使し、お客様満足を維持・向上する技法を習得します。

■期待効果：行動経済学をベースとしたお客様満足の構図が理解でき、お客様満足度を維持・向上します。

■日数：　対面研修・リモート研修１日　　実施人数：　２０名様程度

自己紹介／ゴールの確認
アイスブレイク
戦略策定ゲーム

1.顧客満足（お客様満足）とは

2.接遇（おもてなしの心）

3.価値観と意思決定
・価値観
・Yesを動機づける６つの要因

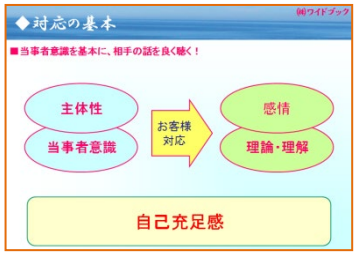
4.お客様満足度向上演習
・信頼関係を構築するコミュニケーション
・意思決定への誘導
・反対意見の対処

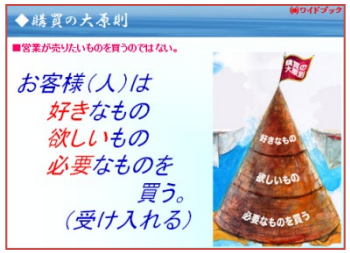
5.お客様満足を維持・向上する極意
・リピーターとストックビジネス

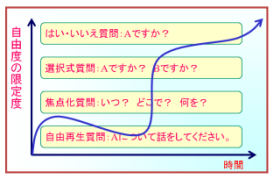
まとめ・質疑応答

習得目標

1．お客様満足の構図が理解できる。
2．接遇（おもてなしの心）の重要性を理解し、実践できる。
3．人の価値観と意思決定の仕組みが理解できる。
4．お客様満足を向上させる言動・行動・態度が理解でき、実践できる。
5．信頼関係を構築するコミュニケーションが習得できる。
6．お客様満足を維持・向上する極意が習得できる。







All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆スベらない商談力Ⅰ　（講師：小森康充）

■コース目標：信頼関係を構築することの重要性を理解します。 その中で、相手の話を聴くことが最も重要なポイントであることを確認します。 そして、相手の「心の窓」を開く６つの話法を駆使し、相手の本音を聴き出すコミュニケーション技法を修得します。

■期待効果：信頼関係を構築し、相手の本音を聴き出すコミュニケーション技法が修得できるため、個人の行動がより積極的になり、相手の本音を起点とした交渉が可能となり、余裕を生み出しビジネスの成果が向上します。

■日数：　対面研修･リモート研修　１日　　実施人数：　２０名様程度

自己紹介･ウォーミングアップ

１．コミュニケーションとは

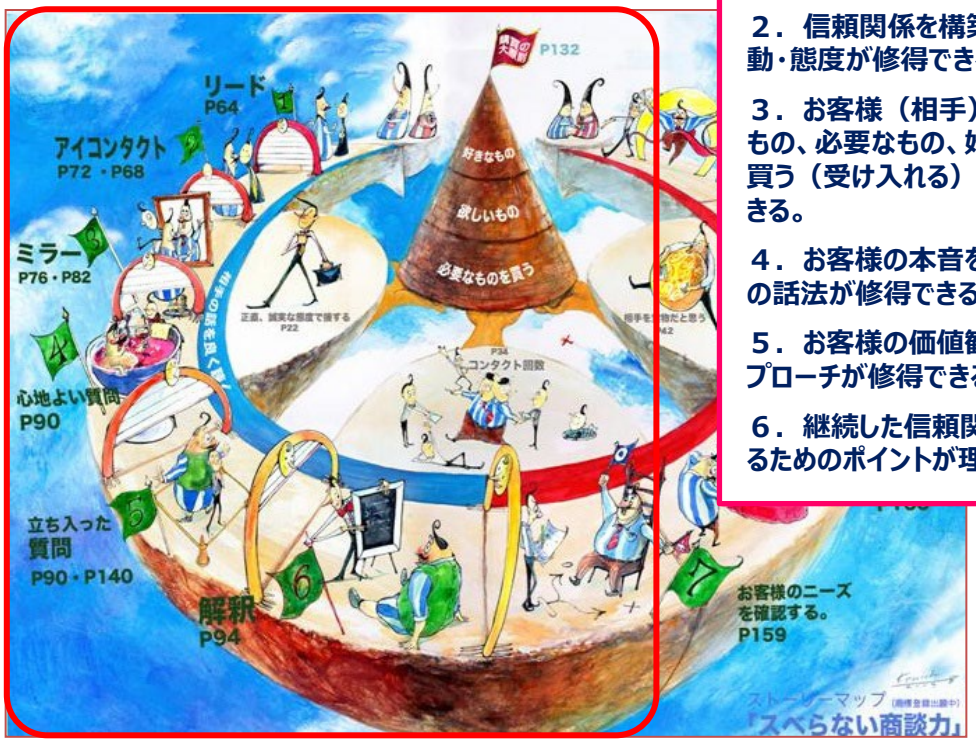
２．お客様（社員･家族）との信頼関係を築く６つの話法

- 相手を深く理解するために「とにかく相手の話を聞く」
- お客様（社員･家族）との関係をぐっと深める
- 本音を聞き出し、相手を理解する

リード
アイコンタクト
ミラーリング
心地よい質問
立ち入った質問
解釈

- 確認事項の表現･合意

まとめ･質疑応答、決意表明



習得目標

１．交渉（営業）のプロセスが理解できる。

２．信頼関係を構築する行動･言動･態度が修得できる。

３．お客様（相手）は、「欲しいもの、必要なもの、好きなもの」を買う（受け入れる）ことが理解できる。

４．お客様の本音を聴き出す６つの話法が修得できる。

５．お客様の価値観を考慮したアプローチが修得できる。

６．継続した信頼関係を構築するためのポイントが理解できる。

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆スベらない商談力Ⅱ　（講師：小森康充）

■コース目標：　提案・交渉においては、「的確な表現・提案を行い、相手に意図する行動を行わせるか」が重要なポイントです。 相手の特性を考慮し、ニーズや危機意識に訴求する提案・交渉を行う技法・ノウハウを修得します。

■期待効果：相手に分かりやすい表現・交渉技法を修得することにより、個人の行動がより積極的になり、クロージングのシーンでの余裕を生み出し、ビジネスの成果が向上すると共に、信頼関係のネットワークを広げます。

■日数：　対面研修・リモート研修１日　　実施人数：　２０名様程度

自己紹介　ウォーミングアップ

１．コミュニケーションとは
・お客様（社員・家族）との信頼関係を築く

２．相手のニーズをクリエイトする
・「相手はどのような提案を受け入れるのか」

３．相手の利点にフォーカスする

４．相手を知れば知るほど有利になる

５．「確固たる合意」を引き出す５つのステップ

６．「ＹＥＳ！」を引き出す重要なポイント

７．合意形成のための効果絶大テクニック

８．信頼関係を継続拡大するポイント

まとめ・質疑応答、決意表明

習得目標

１．信頼関係を構築する行動・言動・態度が修得できる。

２．お客様（相手）は、「欲しいもの、必要なもの、好きなもの」を買う（受け入れる）ことを理解した提案のシナリオが策定できる。

３．合意を獲得するための提案（プレゼンテーション）のプロセスが修得できる。

４．「確固たる合意」を引き出す５つのステップが修得できる。

５．合意形成を引き出すテクニックが理解・修得できる。

６．継続した信頼関係を構築するためのポイントが理解できる。

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆ビジネスモデルキャンバスを活用したマーケティング入門

■コース目標：ビジネスモデルキャンバスを活用し、自社・お客様のビジネスモデルを理解します。特に、「お客様に提供する価値」と「お客様セグメント」、「お客様に価値を届ける方法」・「どのような関係を構築し、受注・リピート・クチコミ」へと誘導するかを学びます。

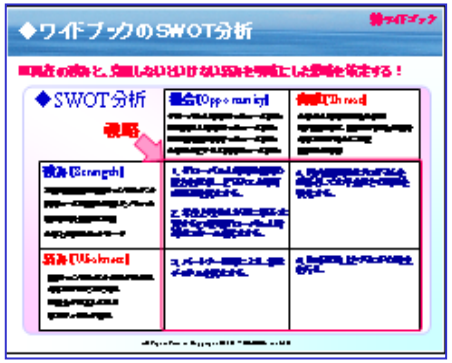
■コース実施効果：ビジネスモデルキャンバスを活用し、マーケティング力・営業力を強化します。

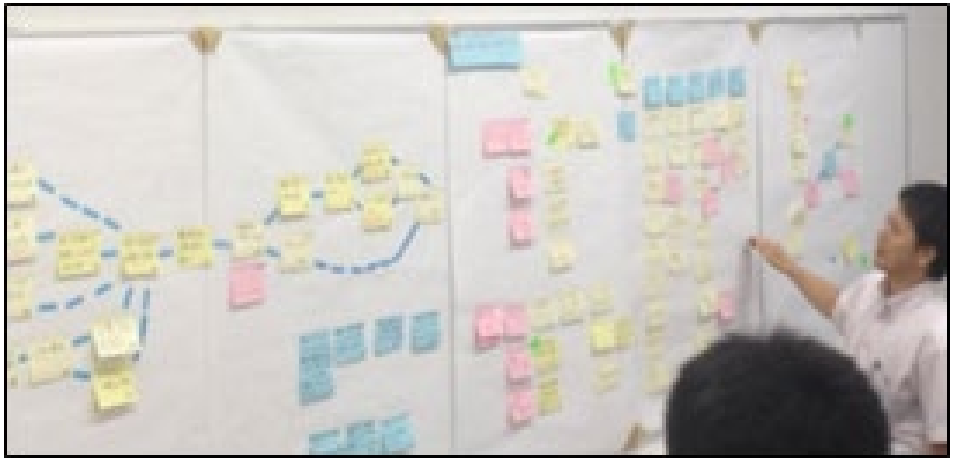
■日数：対面研修　１日～２日　　実施人数：20名様程度

１．自社ビジネスモデルの理解
(1)ミッション・ビジョン
(2)自社の商品・サービス ・ソリューション
(3)お客様と提供するベネフィット
(4)ビジネスプロセスを形にする（大まかな絵を描く）

２.「ビジネスモデルキャンバス」を活用したマーケティング演習
(1)お客様に提供する価値（VP）
(2)顧客セグメント・ターゲット（CS）
(3)提案する価値をお客様に届ける方法（CH）
(4)お客様との関係を構築・維持する方法（CR）
(5)収益を獲得する流れ（ＲＳ￥）
(6)必要な資源・リソース（KR）
(7)お客様価値を生み出すための主要活動（KA）
(8)必要となるパートナー（KP）
(9)事業を行うために必要となるコスト構造（ＣＳ￥）

３.総合演習
（１）お客様ビジネスモデルの理解
（２）お客様のお客様
（３）環境分析・競争分析
（４）ＳＷＯＴ分析
（５）マーケティング戦略作成　　まとめ・決意表明





All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆マーケティングと戦略策定

■コース目標：　ビジョンの共有を根本とし、体系的なマーケティング技法を駆使した戦略策定の方法を修得します。
「ＳＷＯＴ分析の本質的な活用方法から戦略を策定する体系的なプロセス」を修得します。

■期待効果：　マーケティング技法を駆使した戦略策定のプロセスを修得することにより、「日常業務で、事実・データを起点に、多くの候補を抽出し、優先順位をつけて選択する」習慣が定着し、業務の信頼性と柔軟性が向上します。

■日数：　対面研修１日～２日　　実施人数：　２０名様

自己紹介　ウォーミングアップ

１．自社のミッション・ビジョンの確認

２．４Ｃ分析　自社何？敵は誰？

３．商品（ソリューション）分析
・トレンド分析　・ライフサイクル

４．４Ｐから４Ｖ

５．顧客分析

６．業界を取り巻く環境分析

７．競争分析

８．弱み問題点分析

９．ＳＷＯＴ分析

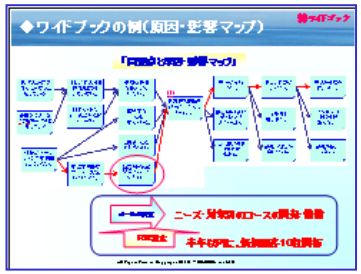
１０．戦略策定

１１．実施計画とリスク分析

振り返りと決意表明

習得目標

１．マーケティングの基礎ノウハウが活用できる。
２．自社のサービス・お客様・敵の「見える化」ができる。
３．自社ソリューションのトレンド分析ができる。
４．お客様の価値に訴求するマーケティングが理解できる。
５．業界の環境・競争分析ができる。
６．戦略と実施計画が策定できる。



All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

◆「三方よし」

■「売り手よし、買い手よし、世間よし」

ＥＳ（employee satisfaction）　：　従業員満足

ＣＳ（customer satisfaction）　：お客様満足

ＣＳＲ（corporate social responsibility）　：　企業の社会的責任

「始末」　：　単なるケチではない。たとえ高くつくものであっても本当に良いものであれば長く使い、長期的視点で物事を考えること。

「きばる」　：　本気で取り組むこと。

※三方良し」の理念が確認できる最古の史料は、1754年に神崎郡石場寺村（現在の東近江市五個荘石馬寺町）の中村治兵衛が書き残した家訓であるとされる。ただし、「三方良し」は戦後の研究者が分かりやすく標語化したものであり、昭和以前に「三方良し」という用語は存在しなかった。

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆三方よしの交渉学（提案・交渉・合意）

1. 交渉の要因

1. 1　交渉の基本スタンス
1. 2　関心事項の抽出・構造化
1. 3　仮説と制約条件
1. 4　戦略オプション
1. 5　コンプライアンス
1. 6　正確・確実な情報伝達
1. 7　ストーリーテリング
1. 8　感情のマネジメント
1. 9　交渉相手の背景を分析・理解
1. 10　ペインポイントの特定
（原因と影響分析）
1. 11　信頼関係の構築・心の窓
1. 12　執行
1. 13　論理思考

2. 分配型交渉

2. 1　分配型交渉・
統合型交渉の特徴
2. 2　分配型交渉の
戦略と戦術

3. 統合型交渉

3. 1　統合型交渉
の戦略と戦術

4. 交渉の心理分析

4. 1　個人バイアス
4. 2　集団バイアス
4. 3　行動経済学
4. 4　パワーマネジメント
4. 5　第三者の介在
「認知的均衡理論」

5. 交渉の数理分析

5. 1　分配型交渉
・囚人のディレンマ
・ナッシュ点
5. 2　統合型交渉
・分配型から統合型
への転換
・多項目で考える交渉
（戦略オプション）
・満足度の評価
・パレート・フロンティア

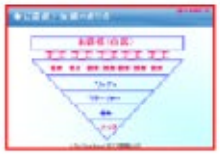
6. 交渉の処方箋

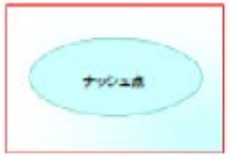
6. 1　交渉の心得
6. 2　状況別・交渉を
成功させる法
6. 3　交渉における準備

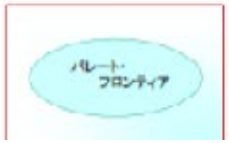
7. 事例演習

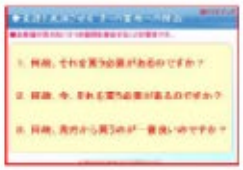
（メンバー間の交渉）
選択事例1.
・新規商品・サービス
・ソリューション開発

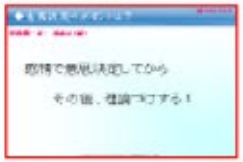
選択事例2.
・お客様満足度向上

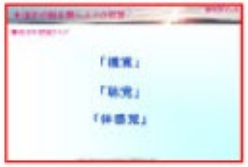












All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆三方よしの交渉学Ⅰ（提案・交渉・合意）

■コース目標：日本人の心「三方よし（お客様・私ども・世の中）」の考え方に、ハーバード流交渉学・行動経済学を取り入れ、効果的・実践的で、継続性の高い交渉学を学びます。Ⅰでは、お客様への提案・交渉力にフォーカスします。

■コース実施効果：三方よしの交渉を習得することにより、一過性ではなく、継続した成果を達成します。

■日数：対面研修・リモート研修　１日　　実施人数：20名様程度

自己紹介　ゴールの確認

アイスブレイク

1．提案・交渉の基本と全体像

2．提案・交渉基本演習

3．分配型交渉

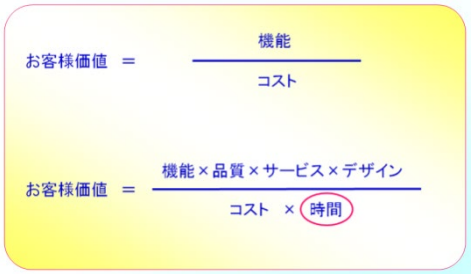
4．統合型交渉

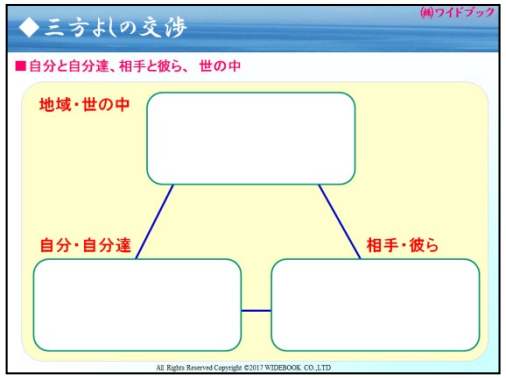
5．交渉の心理

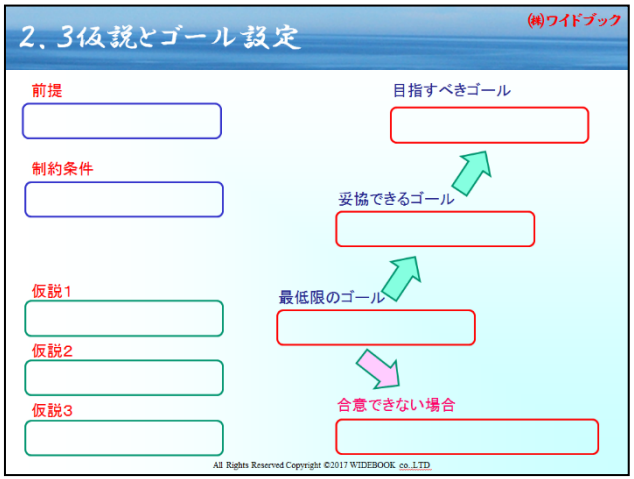
6．ソリューション提案演習

まとめ・質疑応答

決意表明







All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆三方よしの交渉学Ⅱ（味方にする）

■コース目標：日本人の心「三方よし（お客様・私ども・世の中）」の考え方に、ハーバード流交渉学・行動経済学を取り入れ、効果的・実践的で、継続性の高い交渉学を学びます。Ⅱでは、上司・部下、他部門との交渉演習を追加します。

■コース実施効果：上司を含め、三方よしの交渉を習得することにより、効率的で、継続した成果を達成します。

■日数：対面研修・リモート研修　１日：　実施人数：20名様程度

自己紹介　ゴールの確認

アイスブレイク

1．交渉の基本指針

2．交渉のプロセスとポイント

3．交渉のノウハウ

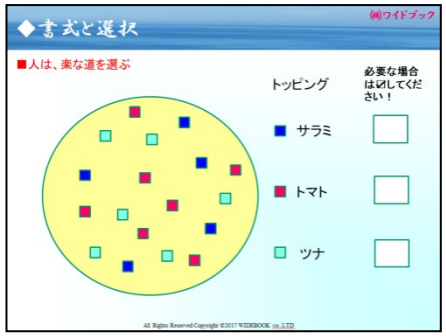
4．上司を味方にするコミュニケーション演習

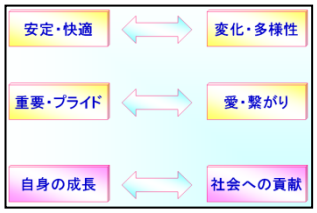
5．他部門との交渉演習

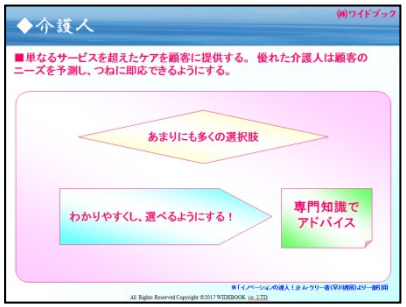
6．お客様へのソリューション提案演習

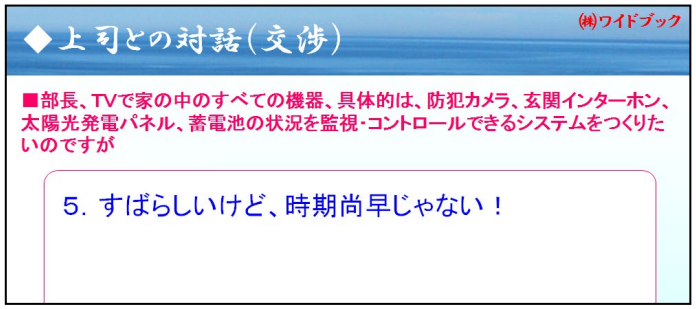
まとめ・質疑応答

決意表明







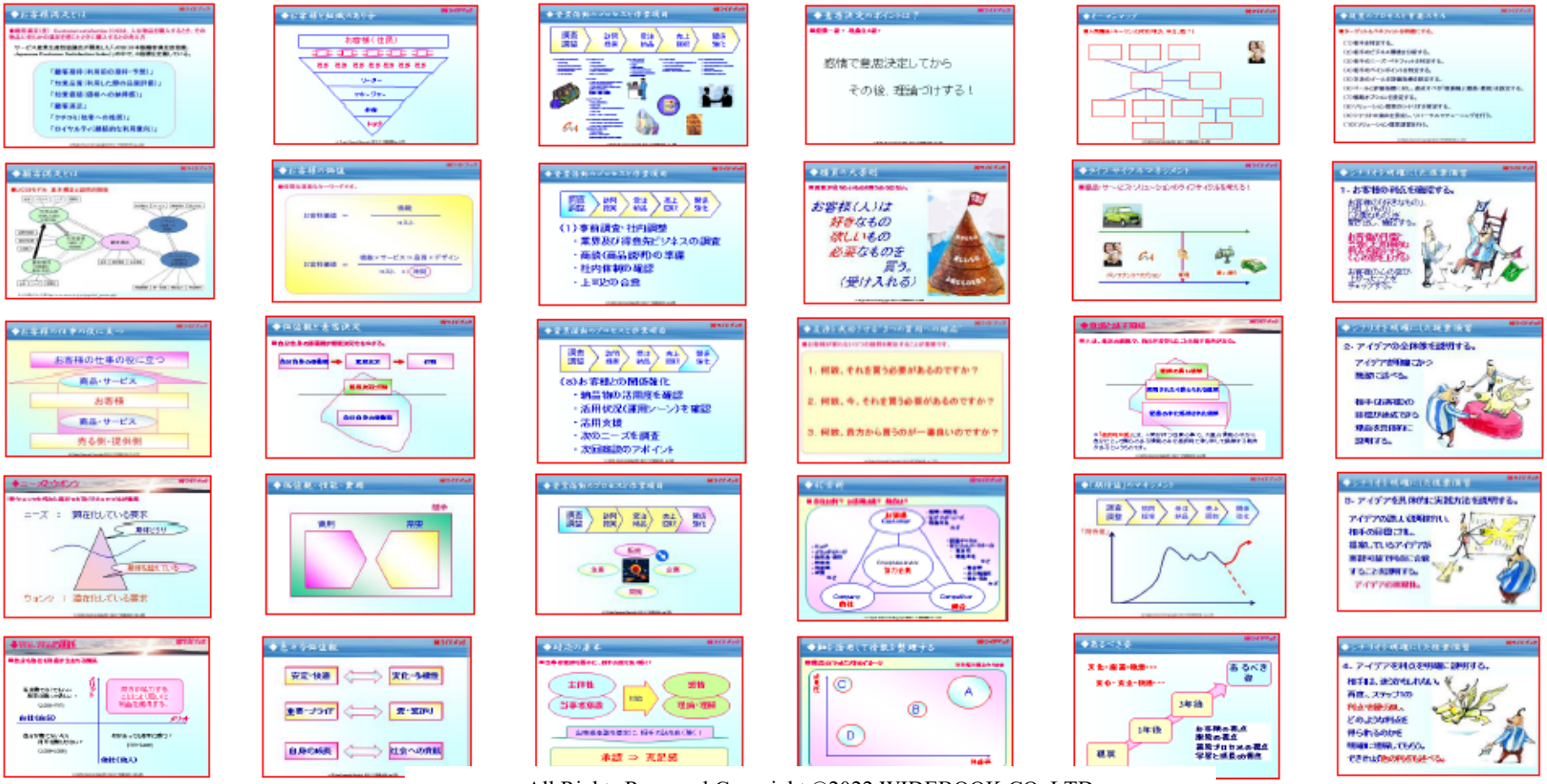


All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆リピート拡大へのアクションプラン策定

1. お客様満足とは	2. 価値観と意思決定	3. 商談のプロセスとサイクル	4. お客様に訴求する3つの重要ポイント	5. 信頼関係を深めるアクション	6. お客様の「期待値」マネジメント	7. リピート商談を拡大するポイント	8. 事例演習
・「顧客期待」 ・「知覚品質」 ・「知覚価値」 ・「顧客満足」 ・「クチコミ」 ・「ロイヤルティ」	・お客様の価値 ・価値観と意思決定 ・色々な価値観 ・価値観と コミュニケーション ・意思決定のポイント	・営業のプロセスと 作業項目 ・調査調整 ・関係強化 ・お客様と組織	・購買の大原則 ・「3つの質問」への対応 ・何故　必要？ ・何故　今？ ・何故　貴方？	・新規対話のポイント ・関係を深める対話 ・お客様情報（4C分析） ・キーマンマップ ・ペルソナ分析 ・ライフサイクル ・お客様カレンダー	・「期待値」を上げる行動 ・「期待値」のマネジメント ・提案のプロセス ・クロージングの極意 ・クロージングの注意点	・ライフサイクル管理 ・お客様の成長 ・お客様の欲求レベル ・「Yes」を動機付ける 9つの要因 ・対話と質問 ・反対意見の対処	・お客様分析 ・お客様価値の定義 ・「期待値」の定義 ・予算と「松竹梅」 ・ライフサイクル ・ステップ設計 ・シナリオと演出



All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆リピート拡大へのアクションプラン策定

■コース目標：ビジネスの極意は、「お客様になって戴く」⇒「リピーターになって戴く」⇒「クチコミ、紹介して戴く」の連鎖を如何に構築するかである。本研修では、その極意を習得します。

■コース実施効果：リピート拡大の極意を習得し、継続した収益を確保できるビジネスを推進します。

■日数：対面研修･リモート研修１日：　実施人数：20名様程度

自己紹介　ゴールの確認

アイスブレイク

1．お客様満足（お客様満足度）とは

2．価値観と意思決定

3．お客様に訴求する３つの重要ポイント

4．接遇（おもてなしの心）

5．信頼関係を構築するコミュニケーション

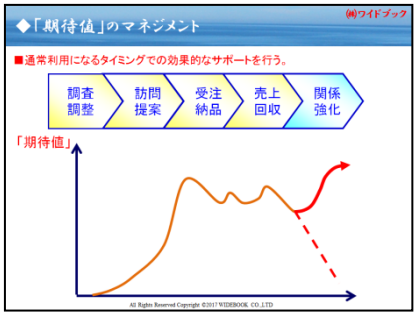
6．意思決定への誘導

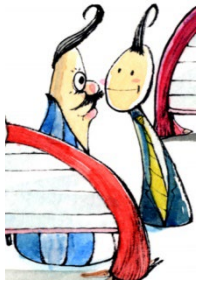
7．反対意見の対処

8．「リピート拡大」を行う極意

まとめ･質疑応答

決意表明





All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆基本行動と接遇力基礎演習

■コース目標：基本行動の重要性を理解し、その実践方法を習得します。特に、接遇（マナー・基本行動・おもてなしの心）力の向上は、接客のみならず日々の人間関係を良好にし、信頼関係構築力を向上します。

■期待効果：接遇力（おもてなしの心）が向上する態度・言動・行動を習得し、お客様満足度を向上します。

■日数：　対面研修・リモート研修　１日～２日　　実施人数：　２０名様　　フォロー：WEB学習

自己紹介　ゴールの確認　　アイスブレイク

１．お客様満足とは？　　満足の構図
　購買時の満足　　必要と夢
　利用時の満足　　機能と美
　トラブル時のサポート　　安心・安全

２．お客様満足創造演習

３．接遇とは？　接遇の基本行動

４．自身の現状を認識する
　（接遇力チェックシート）
　・強み弱みの確認

５．接遇力ロールプレイ（ＶＴＲ録画）
　映像を見て改善ポイントを確認
　接遇力を高める４０項目

６．ケーススタディ（貴方ならどうする？）

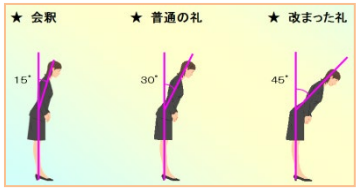
７．接遇力向上へのポイント

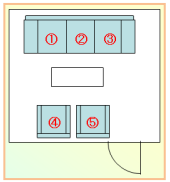
まとめ・質疑応答

習得目標

１．お客様満足を創造するためのポイントが理解できる。
２．ブランドと基本行動の関係が理解できる。
３．接遇（おもてなしの心）が理解できる。
４．正しく行うべき言動・行動・態度が理解できる。
５．自身の現状を定量的に評価し、改善ポイントが明確にできる。
６．信頼関係を構築するポイントが習得できる。

大項目	小項目	設問数
一、非言語表現	身だしなみ	5
	姿勢	3
	表情	1
	目線	1
	癖	1
二、言語（音声）表現	発声	3
	話術	6
三、接遇行動	挨拶	7
	接遇基本用語	6
	接遇態度	7





二重敬語

「お客様がおいでになりました」
「部長がおっしゃったように･･･」
「お帰りになる」

区分	項目	評価項目	平均値	大変良い	かなり良い	合格レベル	あと一歩	改善の必要あり
三、接遇行動		（計　　点/50点）		5	4	3	2	1
21	挨拶	お客様にきっちりと挨拶していますか（窓口等）	3.31			★		
22	挨拶	お客様にきっちりと挨拶していますか（庁舎内等）	2.71				★	
23	挨拶	お客様(業者等)に適切な挨拶をしていますか	2.95			★		
24	挨拶	職員同士ですすんで挨拶していますか	3.07			★		
25	挨拶	お客様を見送る(用件が済んだ)際の挨拶をしていますか	2.95			★		
26	挨拶	初対面の相手に適切に名乗っていますか	2.93			★		
27	挨拶	相手をもてなす(歓迎する)気持ちで挨拶していますか	2.76				★	

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆シナリオ構築力養成演習

■コース目標：聞き手のキーマンに、意図したアクションを誘発する論理的なシナリオ構築技法を修得します。 シナリオ構成の基礎・基本行動から、論理的で、訴求力の強いシナリオ作成を行うための技法を修得します。

■期待効果：「聞き手のキーマンに意図したアクションを誘発するプシナリオ構築技法」を修得し、わかりやすい文章・表現を行うことで信頼関係が構築から、継続した売上拡大を実現します。

■日数：対面研修・リモート研修　１日　　実施人数：２０名様程度

自己紹介 ゴールの確認

1．シナリオ作成（論理構成）
・発表（文章　スピーチ）

2．シナリオ構築の基本と論理構成
・成功するシナリオ構成
・基本構成と注意点

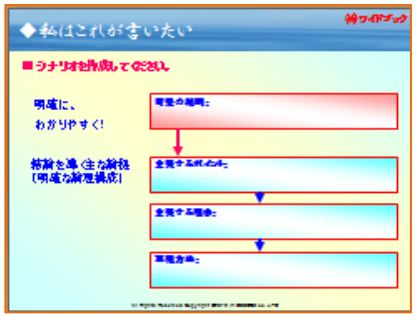
3．キーマンモデルの作成

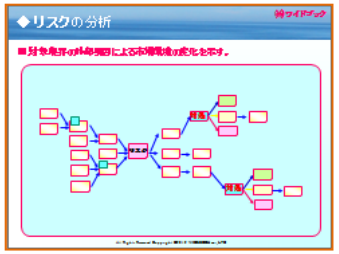
4．シナリオマップの作成
・シナリオ作成
・自己評価／グループ評価　改善
・グループ内発表／代表発表／共有
・フィードバック

まとめ・質疑応答　　決意表明

習得目標

1．シナリオ作成の基本が習得できる。
2．主張・理由・実現方法を明確にした論理構成ができる。
3．キーマンモデルが構築できる。
4．シナリオマップが構築できる。
5．シナリオマップをベースとした表現ができる。
6．表現された内容を評価・改善できる。





All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆チームで行う問題解決演習

■コース目標：特定した問題を解決するためのアクションを体系的に習得します。最後に、具体的な評価指標でモニタリングできる「アクションプランシート」を策定します。

■期待効果：問題解決のプロセスをチームで体験し、モニタリング可能な実施計画を策定するノウハウを習得し、業務の生産性・品質を向上します。

■日数：対面研修　１日～２日　　実施人数：２０名様程度

Ⅱ（実施計画とＷＢＳ、アクションプラン）

自己紹介　ゴールの確認

１．問題解決のプロセス（確認）

２．実施計画策定演習
- ・ゴール設定とＫＰＩの設定
- ・戦略策定
- ・施策策定

３．ＰＤＣＡの理解と策定
- ・プロセス思考とＷＢＳ
- ・プロジェクトマネジメントの課題

４．ＷＢＳ策定
- ・リスク分析と対処
- ・要因計画・コスト・品質・モニタリング

５．アクションプラニングシート策定演習

まとめ・質疑応答　決意表明

習得目標Ⅱ

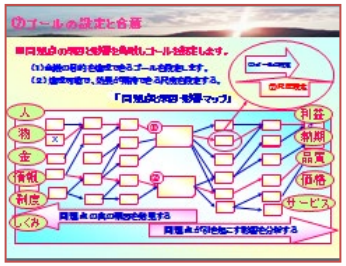
１．実施の戦略が策定できる。

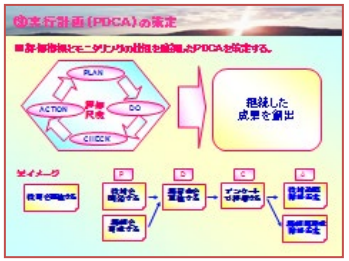
２．施策の候補を抽出し、優先順位付けができる。

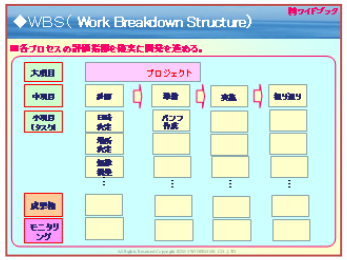
３．プロセス思考（ＷＢＳ）が理解できる。

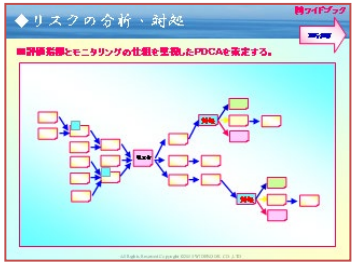
４．実施計画（人・物・金・情報　等）が策定できる。

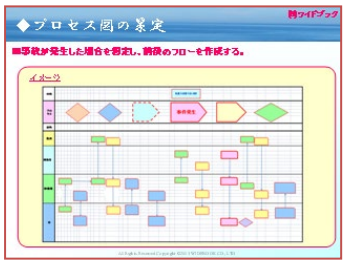
５．リスクの抽出と対策が策定できる。











All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆新規事業創出（戦略・アクションプランの策定）

■コース目標：「アクションプラニングシート」は、今後実行するアクションを集約的に記述したシートです。「A3」１枚のシートに集約し、一覧性を高めます。本研修では、新規事業創出への戦略・アクションプランを、自分自身で策定します。

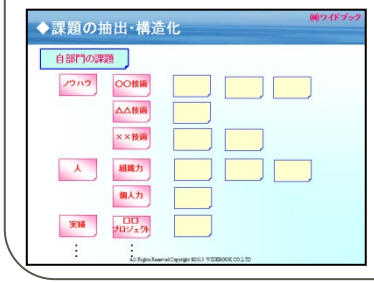
■コース実施効果：「戦略策定、アクションプラン」作成のノウハウを修得し、実施計画の重要性を認識し、実践します。

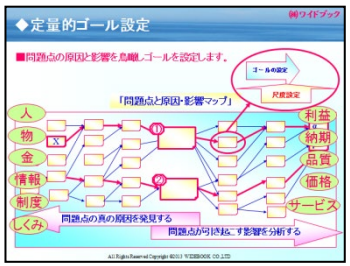
■日数：対面研修　２日：　　実施人数：１２名様 程度

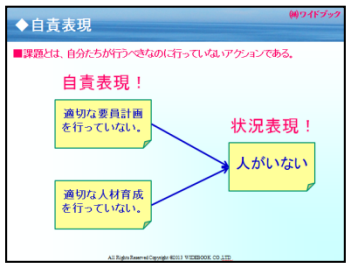
自己紹介　ウォーミングアップ
１．ミッション・ビジョンの確認
２．商品・サービスの分析
３．４Ｃ分析
４．トレンド分析・ライフサイクル
５．環境分析・競争分析
６．強み・弱みの「見える化」
７．問題点の原因と影響分析
８．ＳＷＯＴ（強み・弱み・機械・脅威）
９．ゴールと評価指標の設定
（利益、人と組織の成長、ナレッジ）
１０．戦略策定
１１．実施計画とリスク分析
１２．リーダーシップと組織の成長
１３．アクションプランシートの完成
１４．プレゼンテーション
振り返り　決意表明

習得目標

１．明確なビジョンが策定が活用できる。
２．サービス・お客様・敵の「見える化」ができる。
３．組織の課題が「見える化」ができる。
４．原因と影響を分析し、問題解決ができる。
５．解決へのゴールが策定できる。
６．問題解決への戦略と実施計画が策定できる。







All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆実践ビジネスコーチング

■コース目標：ビジネスコーチングのノウハウを修得し、ただ闇雲に部下の話を聴くのではなく、部下と上司の関係において、具体的にどのような話の内容と構成でコーチングを行うのかを修得します。

■期待効果：コーチングを行うプロセスとノウハウを体系的に修得することにより、部下の成長とやる気を向上します。

■日数：対面研修　１日～２日　　実施人数：　２０名様程度

自己紹介　ゴールの確認

1．コーチングとは
- ・人材育成の原則
- ・コーチングの4原則

2．コーチングレベルチェック

3．コーチングマトリックス
- ・PushアプローチとPullアプローチ

4．コーチングダイアログ
- ・GROWモデル
- ・積極的傾聴
- ・パワフル・クエスチョン
- ・建設的なFB
- ・アクションプランの合意　価値観と行動

まとめ・質疑応答　決意表明

習得目標

1．コーチングの意義が理解できる。
2．スキルとやる気を考慮したコーチングが実施できる。
3．部下のタイプを理解・考慮した適切なコーチングができる。
4．コーチングダイアログ（対話）のプロセスを実践できる。
5．コーチングを行うと時のノハウが修得できる。
6．部下のパフォーマンスを向上させるノウハウが修得できる。

目標設定　SMARTモデル

Specific（具体的に）
Measurable（測定可能）
Achievable（達成可能）
Reality（現実性がある）
Time bound（期限を設定）

B　-　バランスがとれている
O　-　自身の意見である
O　-　客観的である
S　-　具体的である
T　-　タイムリー

All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆事例を活用した意思決定力向上トレーニング

■コース目標：取りまく環境の変化についての認識を深めるとともに、自らの職務上の役割や組織における責任を自覚し、職場を適切に運営するために必要な能力を養成します。

■期待効果：優先順位と意思決定の仕組を理解し、管理職としてより効果的な組織のマネジメントを実施します。

■日数：対面研修　１日　　実施人数：　２０名様程度

自己紹介　ゴールの確認

１．時間管理と仕事の管理
２．自分のワークスタイル診断
　・癖と特徴の理解
３．時間泥棒の発見
　・グループでの共有
　・原因と影響の「見える化」
４．仕事の優先順位と意思決定

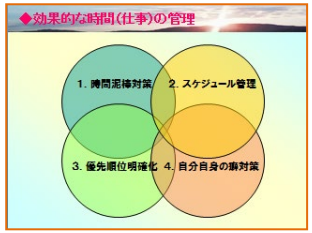
５．事例による意思決定力強化演習
　・事例演習（インバスケット：個人演習）
　・グループでの共有
　・フィードバック

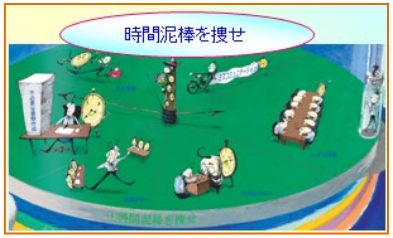
６．管理職として発揮すべきリーダーシップ
７．部下の育成と権限の移譲のポイント
８．価値観と意思決定
９．信頼関係を構築するポイント

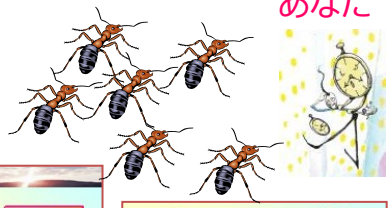
まとめ・質疑応答　決意表明

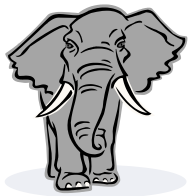
習得目標

１．時間と仕事の管理の関係が理解できる。
２．自分自身のワークスタイルが認識できる。
３．仕事の優先順位と意思決定のポイントが理解できる。
４．事例演習から意思決定力を強化するポイントが理解できる。
５．管理職として発揮すべきリーダーシップのポイントが理解できる。









All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

◆管理職としてのリスク管理・危機管理の心構え

■コース目標：管理職として如何にリスクに対応するか？　平時における心構え、一旦、有事の際のリーダーとしての心構えを具体的な事例をベースに、あるべき姿を考察します。

■期待効果：リスク管理の基本プロセスを具体的な事例で学ぶことにより、管理職としての心構えを習得する。

■日数：対面研修　１日　　実施人数：　２０名様程度

自己紹介　ゴールの確認

習得目標

1．管理職が発揮すべき「ポジティブな影響力によるリーダーシップ」が理解できる。
2．平時におけるリスクマネジメントの全体像とプロセスが理解できる。
3．有事の時のリスクマネジメントの全体像とプロセスが理解できる。
4．管理職としてのリスク管理・危機管理への心構えができる。
5．危機に強い組織風土の醸成とマネジメントのポイントが習得できる。

1．影響力によるリーダーシップ
- ・ビジョンを示す　　・戦略を策定する
- ・プロセスを共有しゴールに全員で向かう
- ・自身の行動・言動・態度とパッション

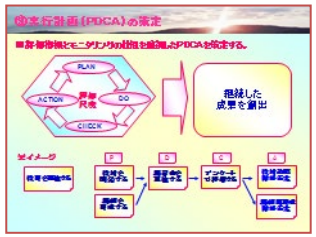
2．平時に行うリーダーシップと心構え
- ・リスクの「見える化」
- ・対処方法の策定

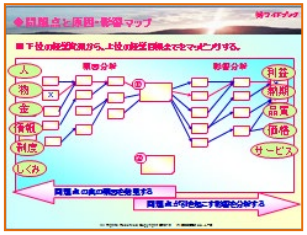
3．有事の際のリーダーシップと心構え
- ・現状把握
- ・対処方法の定義・確認
- ・対処の実施
- ・新たなリスクの発生に対する監視

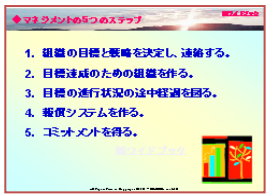
4．事例演習（もし貴方ならどうする？）
- ・個人ワーク、グループ討議、全体共有

5．危機に強い組織風土の醸成とマネジメント

まとめ・質疑応答　決意表明







All Rights Reserved Copyright ©2022 WIDEBOOK CO.,LTD

㈱ワイドブック

(株)ワイドブック　代表取締役　廣本　寿夫

＜経歴＞　大阪府立大学大学院工学研究科修了後、1987年富士通㈱に入社、経営管理者研修、グローバル人材教育、eラーニング・ホームページ企画・開発、ICT活用、新規ビジネス企画コンサルティング等を担当する。

２002年、ICTを経営・ビジネスに活用することをミッションに、コンサルティング事業本部が設立されたのを機に、コンサルタント（富士通認定コンサルタント：FCP:経営分野）として、人材育成、e-Learning導入コンサルティングに加え、営業プロセスの「見える化」から営業改善、センサーネットワークを活用した新規ビジネス企画等を担当する。社内活動としては、コンサルタント育成、ナレッジマネジメント（映像ナレッジ）、特許創出WGの主査等を担当する。

また、若手、グローバル・ビジネス人材の育成をすべく、2004年～2015年：青山学院大学経営学部にて新規ビジネスを企画・提案する講座等を担当する。その他、北海道大学ITトップガンプロジェクト、はこだて未来大・enPiTプロジェクト、大阪府立大学EDGEプロジェクト（e-Learning)、神奈川工科大学、大阪経済法科大学、大阪情報コンピュータ専門学校等の講師を担当する。

2007年、株式会社ワイドブックを設立し、「年齢と地域を越えた“教える”・“教えられる”の関係を構築する。」をビジョンに、人材育成・新規ビジネス企画・経営コンサルタントとして、企業・団体・個人の成長と貢献をサポートするビジネスを推進している。

そして、都市と地域の交流・６次産業化支援を目的に、2015年５月１日和歌山県海南市下津町大崎漁港に「大崎オレンジフィールド」を設置し、地域人材育成、ホームページ・SNSを活用した情報発信・交流支援ビジネスを推進中。（段々畑応援隊、木のオーナー制度　等）

そして、2020年3月5日岡山県蒜山高原に「蒜山グリーンフィールド・グリーンスタジオ」を設立し、オープンイノベーション・遠隔講義・撮影・映像発信の拠点として活動を開始。

＜コンサルティング・人材育成実績＞

・A検定試験（ICT活用関連）ブランディングコンサルティング
・B社新規ビジネス企画コンサルティング（センサーネットワークを活用した「安心・安全の見える化」）
・C社基本行動分析・改善プロジェクト（調査・分析から改善：ｅ－Ｌｅａｒｎｉｎｇ　を活用した反転型研修）
・D百貨店「アクティブＲＦＩＤを活用した営業改革」（アクティブスタディー）
・Eホームセンター「ｅ－Ｌｅａｒｎｉｎｇ導入コンサルティング」（映像ナレッジ）
・F社「事業戦略策定コンサルティング」（IT系企業：従業員1,200名）
・G市役所「窓口対応力強化コンサルティング」　　等

＜論文＞「Jump start of knowledge management and e-learning system using multimedia contents 」（映像ナレッジ）　（SCIS & ISIS 2004）

〒５６９－００８８　大阪府高槻市天王町４－１　広本ビル1階　　TEL:072-691-6667
https://www.widebook.net

say@widebook.net　080-5036-1468

◆事業所アクセス

㈱ワイドブック

2021年5月

株式会社ワイドブック

代表取締役　　廣本寿夫

ワイドブック・蒜山グリーンフィールド・

大崎オレンジフィールド　イノベーター

say@widebook.net

本社：〒５６９－００８８

大阪府高槻市天王町４－１

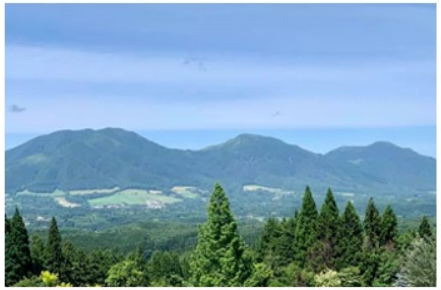
広本ビル1階

０７２－６９１－６６６７

https://www.widebook.net/

蒜山グリーンフィールド・グリーンスタジオ

蒜山高原にオープンイノベーション、映像撮影・編集・発信の拠点を開設致しました。



岡山県　真庭市　蒜山　下福田　４７１－４０３

和歌山・大崎オレンジフィールド

和歌山県　海南市 下津町 大崎９５１－１０　（最寄駅：加茂郷）