

FCC GROWSHIP PLAN

| 活用例 |

Case 2 次世代経営体制構築プログラム

次世代経営者の育成とフォロワーを中心としたプログラム。会社の将来を担うブレンドとなりうる幹部を「攻め」と「守り」の両面で強化する。	● 後継経営者スクール 1名
	● FCCフォーラム 5名
	● 経営戦略セミナー 7名
	● プロ役員セミナー 1名
	● 戦略リーダースクール 3名
	● 幹部候補生スクール 4名
	● 合計 21名

Case 4 幹部育成プログラム

ビジョン・戦略に基づいてスピーディに“判断”ができる幹部を育成するプログラム。業績に直結する成果を生み出す人財を後押しする。	● 戦略リーダースクール 3名
	● FCCフォーラム 8名
	● プロ役員セミナー 1名
	● 幹部候補生スクール 4名
	● 業務改善スクール 3名
	● 合計 19名

Case 6 早期活躍プログラム

若手社員の早期活躍を促すためのプログラム。自社を理解してほしい中途社員や、モチベーションアップが必要な若手社員、その社員を育てるリーダーを変革する。	● チームリーダースクール 3名
	● 業務改善スクール 3名
	● 若手社員ステージアップスクール 3名
	● 新入社員フォローアップセミナー 3名
	● 新入社員教育実践セミナー 3名
	● 合計 15名

Case 1 戦略ディスカッションプログラム

経営者と経営幹部の目線合わせを目的に、同じ情報をインプットし、ディスカッションをすることで価値判断を統一する。	● FCCフォーラム 5名
	● 経営戦略セミナー 5名
	● 合計 10名

Case 3 事業推進力強化プログラム

自社を成長させる事業を担う経営陣を育成するプログラム。経営者自身の自己啓発とともに、変化に適応した戦略構築・推進へのリーダーシップを発揮してほしい人財を育成する。	● 社長教室 1名
	● FCCフォーラム 3名
	● 経営戦略セミナー 5名
	● プロ役員セミナー 1名
	● 戦略リーダースクール 2名
	● 合計 12名

Case 5 若手リーダー育成プログラム

将来を担う若手リーダーを育成するプログラム。部門長へのフォローアップの醸成とチームを巻き込むリーダーシップを発揮してほしい人財を育成する。	● 幹部候補生スクール 3名
	● チームリーダースクール 4名
	● 業務改善スクール 4名
	● 若手社員ステージアップスクール 3名
	● 合計 14名

Case 7 スタートアッププログラム

新入社員を1年間通して育成するプログラム。入社後の基礎教育と半年後のマインドセットに加え、モデルとなる先輩社員の育成、上司のOJTスキルを強化し育成体制を構築する。	● チームリーダースクール 3名
	● 若手社員ステージアップスクール 4名
	● 新入社員フォローアップセミナー 7名
	● 新入社員教育実践セミナー 7名
	● 合計 21名

FCC
First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社へ、決断を

FCC GROWSHIP PLAN

ファーストコールカンパニーグローシッププラン

新しいリーダーシップをデザインする、全社員活躍型の人財育成プログラム。

判断基準の統一

教育を体系化することで、セミナーの内容を共有認識とすることができます。多くの人を受講すれば同じ判断基準を持った統一感のある組織をつくることができます。

キャリアステップの明確化

昇進・昇格の前後に各セミナーを活用することで、キャリアパスを明確に描くことができます。また、資格要件としてセミナーを活用するケースも増えています。

階層別のカリキュラム

階層や役割に見合ったスキルを身につけることができます。また、異業種の方々との交流により、モチベーションが高まります。

お申込み概要

【申込期限】 3月31日まで

【適用期間】 申込翌年度の新入社員教育実践セミナーから1年間

※新入社員教育実践セミナー3月コースは例外として4月に含みます

FAQはこちら \ タナベグローシップ

【適用条件】 1社につき年間で10名以上のセミナー派遣

【特典】 セミナー料金の総額から15%割引

※申込み後の追加につきましても、料金割引は適用されません。
(ただし、各セミナー開催3ヶ月前には参加者の確定をお願いいたします。)

<キャンセルについて> 適用期間中にキャンセル等で万が一適用条件(人数条件)を満たさなくなった場合は、割引との差額分(早割期間であれば早割の差額分)を請求させていただきます。またキャンセル料発生期間の場合は、キャンセル料も合わせて請求させていただきます。

お申込み・お問合せは — タナベ経営 戦略総合研究所 E-mail: soken@tanabekeiei.co.jp

大阪

〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
TEL:06-7177-4008 FAX:06-7177-4028

東京

〒100-0005 千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
TEL:03-6758-0083 FAX:03-6758-0074

TANABE CONSULTING

全社員が リーダーシップを発揮する 教育プランづくり

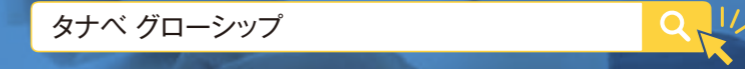
FCC GROWSHIP PLAN

GROWは「成長」、SHIPとは「あり方」を意味し、「GROWSHIPPLAN」は活躍人財への成長のあり方をデザインすることを意味します。貴社の全員活躍による持続的成長に向けて、数多くの事例をもとに最適なプランをご一緒に設計させていただきます。

「FCC GROWSHIP PLAN」の簡易見積りや各セミナーの詳細はホームページでご確認頂けます。携帯・スマートフォンはこちらから▶



タナベ グローシップ



全社員が活躍できる人財育成プログラムを考える。それが「FCC GROWSHIP PLAN」です。

教育プランを考えるうえで、最も重要なことは、**社員一人ひとりの活躍をデザイン**することです。**成長しない人財などいない**からこそ、教育プランは毎年新しく考えなければなりません。

自社の課題を解決に導くカギとなる人財は誰か—
自社が成長するうえで、今後必要となるスキルは何か—

目まぐるしく環境が変化する世の中において、
方針や戦略の見直しとともに、必要なポジションや求められる能力は変わります。
来年度の人財活躍を見据えて「誰に」「何を」「どんな学習スタイル」で学ばせるかを一人ひとり思い浮かべながら、
タナベ経営のコンサルタントとディスカッションしませんか？

モデルケース

入社1年目(23歳)

大学卒業後、新卒で入社。4月に新入社員教育実践セミナーを受講し、学生から社会人へ気持ちを切り替えた。さらに入社後半年間の仕事の進め方をフォローアップセミナーで振り返り、今後の目標を明確にすることができた。

新入社員フォローアップセミナー

新入社員教育実践セミナー

半年後

入社3年目(26歳)

入社から3年が経ち仕事にも慣れてきた頃に、改めて自身の業務がどのように会社のビジョンや理念に結びついているのかを理解し、役割を見つめ直すことで、今後の目指すべき方向が明確になり、キャリアプランを描くことができた。

若手社員ステージアップスクール

入社5年目(28歳)

役職 主任

初めて部下を持つことになり、チームリーダースクールで目標管理や問題解決力、チームマネジメントなどリーダーとしての基本を習得した。

チームリーダースクール

入社10年目(33歳)

役職 課長

職務の範囲や部下の数が拡大。幹部候補生スクールでリーダーシップの本質や目標達成に向けたマネジメントのあり方など、部門経営者としての基本を7ヶ月にわたり、しっかりと学ぶことができた。

幹部候補生スクール

業務改善スクール

入社7年目(30歳)

役職 係長

全社を挙げて働き方改革に取り組むことになった。業務改善スクールに参加し、これまでの業務の見直しを行ったことで各部門の生産性向上を推し進めることができた。

入社15年目(38歳)

役職 部長

新規事業のプロジェクトを任せられるようになった。戦略リーダースクールでビジョンや事業戦略の基本などを学ぶことで戦略発想が高まり、社長と戦略についてディスカッションができるようになった。

プロ役員セミナー

入社20年目(43歳)

役職 取締役

取締役へ就任。プロ役員セミナーで経営の本質や役員としての使命、役割を学び、社長の経営ブレインとして自覚が持てるようになった。