

～アイ・コンサルティングの組織改革支援 スケジュール例～

支援内容	対象者	1年目												2年目												3年目												
		月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		日数	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
時間	4	4	4	4	4	8	8	5	9.5	9.5	9	9.5	9	8	8	8	12.5	9.5	4	9.5	1	8	5	5	5	8	8	8	5	5.5	11.5	4.5	4.5	4	4	7		
経営者が頼りにできる、マネジメント力の高い幹部・管理者の育成																																						
管理者研修・フォロー研修会	幹部・管理者	管理者研修 (4H×6回) 												フォロー研修 (4H×2回) 																								
		<p>・管理者としての意欲喚起、マネジメントスキルの向上を図る。</p> <p>・管理者研修で気づいたこと、納得したこと、実行しようと思ったこと等が、どれだけ実践実行できているかをふりかえり、再度、マネジメントのレベルアップ意識を高めてもらう。</p>																																				
個別面談	幹部・管理者	個別面談 (1人あたり約1.5時間 4.5H×9回) 																																				
		<p>・管理者研修受講者に対して個別の面談機会を設け、研修時に作成した現場改善課題の見直しや実施状況の確認、各管理者が有する問題・課題意識をより明確にしていく。</p>																																				
目的・理念・ビジョンの明確化と実現管理																																						
理念・ビジョン 明確化	幹部	理念・ビジョン 明確化 (4H×6回) 																																				
		<p>・理念・ビジョンについての問題意識(納得性、浸透不十分、等)と今後の進め方について、感想・意見交換し、方向性を決める。</p>																																				
理念・ビジョン 感想・意見交換会	管理者以上													説明会 (理念・ビジョン) 理念・ビジョン 感想・意見交換会 (4H×4回) 																								
		<p>・理念・ビジョンについての問題意識(納得性、浸透不十分、等)と今後の進め方について、感想・意見交換し、方向性を決める。</p>																																				
戦略的中期プランの策定と実現管理																																						
中期プラン策定会議	幹部													中期プラン策定会議 (7H×5回) 																								
		<p>・経営者と幹部が集まり、弊社がファシリテーターとなって、参加者の持っている経験、情報、知恵、情熱、を出し合い、意見交換して、3～5年先を考えた経営体質強化プランを、最小限の時間でつくり上げる。</p>																																				
中期プラン進捗会議	幹部・管理者													中期プラン推進会議 (7H×5回) 説明会 (中期プラン) 																								
		<p>・作成した経営体質強化プランに対する進捗状況を確認し、問題点とこれからの進め方について意見交換をし、決め</p>																																				
若手中堅社員研修会	一般社員 中堅社員													若手中堅社員研修会 (4H×6回) 説明会 (理念・ビジョン) 説明会 (中期プラン) 																								
		<p>・前向きで積極的な考え方や企業経営の目的等を学び、より良い会社にする為に自分達の果たすべきことについて考え、意識を高める。企業全体のマネジメントをより効果的に進める為の基盤強化を図る。</p>																																				
業績管理	幹部・管理者	勉強会 (4H) 												業績管理 (4H×2回) (1H×22回) 勉強会 (4H) 																								
		<p>・業績目標を決めて、それを大きく変動費と固定費でとらえ、見える化を図りながら月間に割り振り管理する。</p>																																				

※貴社のご依頼内容により、スケジュールが前後することがございますので、あらかじめご了承くださいませ。