

激変期を機会に導く

マネジメントセミナー(第1回)

テーマ

激変期こそ、中小企業に勝機あり！

～ある銀行員が知る事例を活かす～

2020年8月22日

講師:大内 孝夫 氏

横浜ドラッカーマネジメント研究会(はまドラ)

## 0. はじめに

### <質問1>

あなたが今日のセミナーに期待しているのは、どのようなことですか？

(セミナーに参加した理由や目的でも結構です)

【メモ】

## 1. みんなはじめは中小企業だった！ あるラーメン屋と喫茶店の物語

【あるラーメン屋】

【ある喫茶店】

【学歴について】

## 2. 中小企業のままもいい～名の知れぬ小さな巨人たち、小さいままの賢人たち～

【名の知れぬ小さな巨人たち】

【小さいままの賢人たち】

### 3. 意外な用途が成功をもたらす

<質問2>

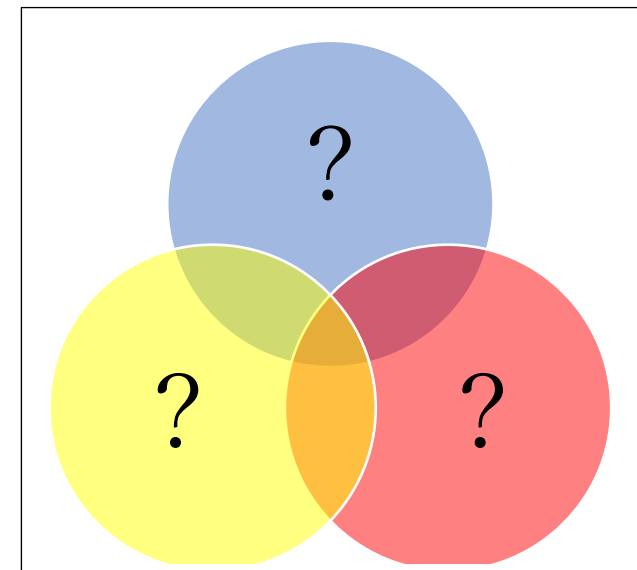
あなたをご存じの意外な用途が成功をもたらした事例を挙げて下さい。

【意外な用途例】

<複合知>

【イノベーションをもたらすもの】

【イノベーションに関する誤解】



## 4. めざせ！ブレイク・スルーポイント

### <質問3>

あなたは努力と成果の関係をどのように捉えていますか？「努力」と「成果」の関係について、  
お考えをお書き下さい。

#### ■通常考えられている努力と成果

#### ■多くのケースでみられる努力と成果

## 5. ブレーク・スルーポイントを実現させる自主目標管理

自主目標管理・・・恐らくブレーク・スルーポイントを手前に持つてくるための唯一の方法

【「複合知の投入先】

顧客の “ ”

【どこで顧客を探すか？】

【大内からの提案】

【目標化するための3つのポイント】

- ・
- ・
- ・

【あなたの目標を立ててみましょう】

## 6. 大事なものはセルフ・フィードバック

【個人事業が成功しないわけ】

【明日から用意すべきもの】

## 7. 座学はなぜ必要？

【座学が必要な理由】

【理論と実践】

インプット：アウトプット

## 8. 社員、家族とともに心豊かな人生を築くために

【大切なこと】

1.

2.

3.

「           」の勝負！！！！



## 9. おわりに

### <質問4>

<質問1>でお書きになったセミナーに期待していたものは得られましたか？

下記いずれかに○を付けて下さい。

得られた

得られなかった（この場合は下の矢印に進んでください）



「得られなかった」とお答えになった方は何が足りませんでしたか？

これを第2部で是非ご指摘し、解決を図りましょう！



# アクション・プランにつなげるワークシート



<アクションを考えるヒント>  
複合知「スキルや資源を組み合わせる」

