

# <対面版> 仕事の視野を広げ、課題設定の視座を高めるための 事業課題設定コース

学習の目的	①視野を広げる：担当業務から事業全体へと、仕事を見渡す範囲を拡大する ②視座を高める：業務改善から事業戦略へと、課題を捉える立場を高める		
学習のGoal	3C（市場・競合・自社）で事業を捉え、問題把握と対策検討ができるようになる	対象層	若手～中堅社員

## ■ カリキュラム

時間	内容
13:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事前課題               <ul style="list-style-type: none"> <li>・自事業整理（15～30分）</li> </ul> </li> <li>■ オリエンテーション               <ul style="list-style-type: none"> <li>・自己紹介</li> <li>・アイスブレイク</li> </ul> </li> <li>■ 問題意識形成               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ケース：焼き鳥屋の事業評価(直感による評価)</li> </ul> </li> <li>■ 3c分析の理解               <ul style="list-style-type: none"> <li>・講義＋クイズ</li> <li>・ケース：焼き鳥屋の事業評価(3C分析による評価)</li> </ul> </li> <li>■ 自事業分析               <ul style="list-style-type: none"> <li>・個人ワーク（3C分析、問題点と解決案）</li> <li>・グループ内共有</li> <li>・代表者の発表</li> </ul> </li> </ul>
17:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ まとめ</li> </ul>

## ■ コースのねらいと特徴

### ねらい

- ・理解するだけでなく、自らの力で出来るようになる
- ・研修所内だけでなく、職場で再現できるようになる

### 特徴

- ・理論と事例を交互に説明することで、記憶への定着
- ・クイズを使って相違方向で進めることで、緊張感の持続
- ・「講義」→「ケース分析」→「各自の事業検討」という段階的な学び
- ・経営学者と戦略コンサルタントの経歴を持つ講師によるアドバイス

## ■ 事前課題

担当する事業または会社の主力事業について、以下3点の整理

- ①市場 ②競合 ③事業を行う上で欠かせない能力 ※記入用シート事前送付いたします

## ■ 開催概要

カリキュラム	半日 13:00-17:00
参加料（税込）	27,500円
教材	当日配布