

第4期 経営者育成研修(基礎編)のご案内

日本企業の経営環境は、先が見えない激変の渦中にあり、これからの経営者は、本当の意味で経営遂行能力が求められます。特に、次世代を担う経営者は、何をしなければならないのか？地域企業として生き残るには、どうしたらいいのか？

基本は、経営者として必要なスキルの中で、まずは**マネジメント知識と論理的思考を体系的に習得しながら、最終的には自社のビジョンを描き中長期経営計画策定**を経験させることが肝要だと考えていますが、如何でしょうか？

この経営者育成研修は、平成25年4月にスタートし、お陰様で今回で**第4期生**を募集する運びとなりました。

今回から、現在活躍中の企業経営者や特別講師をお招きして、各種経営テーマに関連する講話やショートセミナー、更に海外ビジネス視察研修(オプション)も企画しましたので、益々ご満足戴ける研修内容になると思っています。

今後も、より具体的に、より解かりやすくをモットーに、この研修を進めて参りますので、奮ってご参加ください。

| | |
|------------------|--|
| ■ 対象者 | 後継経営者、経営幹部、次期経営幹部 |
| ■ 定員 | 15名 |
| ■ 受講料 (1人当たり) | ①全部受講:1社1名30万円(税別) 1社2名25万円(税別) 1社3名20万円(税別) |
| | ②一部受講:1回につき3万円(税別) |
| | ③海外ビジネス視察研修(オプション 1人約10万円):平成27年11月ベトナムを予定 ■ご満足いただけない場合は、研修中、研修後を問わず、受講料全額を返金致します。 |
| ■ 開催場所 | 福岡市内の研修室を予定。 |

■ カリキュラムおよび開催要領 (時間は各回とも**10時～17時**です。)

| 開催日 | | テーマ | 概要 |
|------|---------------|------------------------------------|--|
| 第1回 | 平成27年4月4日(土) | オリエンテーション ①これからの企業経営のあり方と経営者の役割 | 経営環境の変化を的確に捉え、どのように対応することが企業に必要なのか、またこれからの企業経営はどうあるべきか学んでいただきます。 |
| | | ②リーダーシップとコミュニケーション | 経営幹部が職務を行なう上でコアスキルとなるリーダーシップの発揮の仕方とコミュニケーションの手法について学んでいただきます。 |
| 第2回 | 平成27年5月16日(土) | ③経営戦略 | 自社の強みを活かす経営戦略の立案の仕方と、その戦略を実践するための実行プロセスについて学んでいただきます。 ●全社戦略 ●市場環境と経営資源(SWOT分析) ●経営理念、ビジョン、ミッション ●コア・コンピタンス ●PPM●事業戦略 ●PLC ●アンゾフの成長マトリックス ●ポーターの5フォース ●その他戦略理論のフレームワーク |
| 第3回 | 平成27年6月6日(土) | | |
| 第4回 | 平成27年7月4日(土) | | |
| 第5回 | 平成27年8月8日(土) | ④マーケティング | 経営環境を分析し、自社の強みを活かした売れる仕組みとマーケティング戦略を構築する視点や手法を学んでいただきます。 ●セグメンテーション ●ターゲティング ●ポジショニング●マーケティングの4P ●顧客満足・顧客志向 |
| 第6回 | 平成27年9月5日(土) | ⑤ITおよびオペレーション戦略 | ITの進化は日進月歩ですが、企業経営にとって必要不可欠なITについて経営戦略的視点から整理して自社のIT戦略を構築していただきます。そして、戦略的なオペレーションの捉え方、その強みを生かした競争戦略の考え方を学んでいただきます。 |
| 第7回 | 平成27年10月3日(土) | | さらに、ICTを活用して企業(特に、中小企業)の経営課題を解決すべく、具体的な導入ポイントやスマートフォンやタブレット端末のアプリ活用方法等を具体的な事例を踏まえて、学んでいただきます。 |
| 第8回 | 平成27年11月7日(土) | ⑥組織と人材マネジメント | 経営資源で最も重要である「人材」の能力を最大限に引き出すための組織づくりや人事・賃金制度など人事労務システムの基本、能力主義を導入する際の目標管理の進め方、組織を活性化させる人事労務管理について学んでいただきます。 |
| 第9回 | 平成27年12月5日(土) | ⑦アカウンティング | 基本であるB/S、P/L、C/Fの見方や財務分析手法を取得し、自社の経営分析をしていただきます。また、損益分岐点の手法を習得し、自社のコスト構造を把握するとともに改善策を検討していただきます。 |
| 第10回 | 平成28年1月16日(土) | | そして、まとめとして単年度の事業計画(数値)の作成方法を学んでいただきます。 |
| 第11回 | 平成28年2月6日(土) | ⑧中長期経営計画策定 | 経営戦略、マーケティング、アカウンティング、IT&オペレーション戦略そして組織と人材マネジメントで検討した内容をシートにまとめます。そして、3か年の具体的なアクションプランだけでなく、3か年の数値計画も網羅した本格的な中長期経営計画を策定方法を学んでいただきます。 |
| 第12回 | 平成28年3月5日(土) | | |

■ 問合せ先:株式会社ストローク 研修事務局 担当:都地

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通4-10-10 紙与天神ビル2F

TEL:092-721-4197 FAX:092-721-6430 URL:http://stroke.co.jp E-mail: stroke@acr.gr.jp

お申込み
ご記入は
裏面へ



■ 経営者育成研修 参加申込書 ■

下記をご記入の上、092-721-6430へこのままFAXしてください。

| | | | | | | | | | | | | | |
|--------|---------------------------|------|---|---|---|---|---|------|---|----|----|----|--|
| 貴社名 | | フリガナ | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| 貴住所 | | フリガナ | | | | | | | | | | | |
| | | 〒 | | | | | | | | | | | |
| TEL | | | | | | | | FAX | | | | | |
| 業種 | | | | | | | | 従業員数 | | | | | |
| 申込ご担当者 | 所属・役職 | フリガナ | | | | | | | | | | | |
| | | お名前 | | | | | | | | | | | |
| | メールアドレス | @ | | | | | | | | | | | |
| 参加者① | 所属・役職 | フリガナ | | | | | | | | | | | |
| | | お名前 | | | | | | | | | | | |
| | メールアドレス | @ | | | | | | | | | | | |
| | 一部受講の場合、下記の希望回に○を付けてください。 | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| 参加者② | 所属・役職 | フリガナ | | | | | | | | | | | |
| | | お名前 | | | | | | | | | | | |
| | メールアドレス | @ | | | | | | | | | | | |
| | 一部受講の場合、下記の希望回に○を付けてください。 | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| 参加者③ | 所属・役職 | フリガナ | | | | | | | | | | | |
| | | お名前 | | | | | | | | | | | |
| | メールアドレス | @ | | | | | | | | | | | |
| | 一部受講の場合、下記の希望回に○を付けてください。 | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |



■ 問合せ先:株式会社ストローク 研修事務局 担当:都地

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通4-10-10 紙与天神ビル2F

TEL:092-721-4197 FAX:092-721-6430 URL:http://stroke.co.jp E-mail: stroke@acr.gr.jp

変革マネジャー育成研修のご案内

少子化、高齢化の進展および生産年齢人口の減少傾向により、日本市場の成熟化、グローバル展開の推進など、日本企業の経営環境は激変の渦中にあり、先が見えない時代になっています。

このような**厳しい経営環境に対応して、会社を引っ張り、組織をも変化させることができる変革型リーダー**の登場を期待している経営者の声が聞こえてきそうですが、如何でしょうか？

そこで、こういうリーダーを育成する目的で企画したものが、この**変革マネジャー育成研修**です。

最終的には、マネジャー自身の「**中長期的なキャリアアップ戦略**」を策定しますので、これをもとに経営者の皆様と、十分なコミュニケーションを図り、リーダー育成のスタートにさせていただければ幸いです。

柔軟な考え方をベースに、より具体的に、より解かりやすく、をモットーに、多くの演習問題や事例研究も行って参りますので、奮ってご参加ください。

| | |
|--------|---------------------------------------|
| ■ 対象者 | 次期経営幹部・候補者、経営管理者 |
| ■ 定員 | 15名 |
| ■ 受講料 | 1社1名15万円(税別) ただし、1社2名以上の場合は1名12万円(税別) |
| ■ 開催場所 | 福岡市内の研修室を予定。 |

■ カリキュラムおよび開催要領 (時間は各回とも**10時～17時**です。)

| 開催日 | テーマ | 内容 |
|-----|-----------------------------|---|
| 第1回 | □オリエンテーション 1. 変革マネジャーの役割 | 自分の現在のマネジメントスタイルを理解すると同時に、あるべき変革マネジャーの役割を学びます。 ●経営環境変化の実態●組織変革の方向性●顧客満足の実現 |
| 第2回 | 2. 問題解決方法の応用 | 問題解決方法の各種手法を確認しながら、その応用として変革マネジャーとして強化すべき能力に関する実践的手法を学びます。 ●部下育成力●顧客との折衝・交渉力 ●コミュニケーション力●総合的なリーダーシップ |
| 第3回 | 3. 経営戦略策定の基本① (全体戦略) | 経営戦略を策定しながら、変革マネジャーとしての戦略的な考え方を学びます。 ●自社の経営環境分析(PEST、3C) ●自社の強み・弱み分析(SWOT&クロス分析) ●全体戦略の骨子策定 |
| 第4回 | 4. 経営戦略策定の基本② (個別戦略) | 3.の続きで、マーケティング戦略を中心に個別戦略の構築方法を学びます。 ●セグメンテーション●ターゲティング●ポジショニング ●財務戦略●組織・人事戦略 |
| 第5回 | 5. 経営計画策定の基本 | 経営戦略を実現するための事業計画の策定方法を学びます。 ●経営理念・経営ビジョン●経営目標 ●全社数値計画(利益、資金、設備)●部門数値計画 ●全社活動計画(アクションプラン) |
| 第6回 | 6. 自分のキャリア戦略策定 | これまでのまとめとして自分の3～5年後を想定しながら、あるべき変革マネジャーを実現するためのキャリア戦略の策定方法を学びます。 ●自分の強み・弱み分析●自分のスキル棚卸 ●自分のポジショニングマップ●自分の目標設定 |

■別紙
研修スケジュール
をご参照ください。

■問合せ先:株式会社ストローク 研修事務局 担当:都地

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通4-10-10 紙与天神ビル2F

TEL:092-721-4197 FAX:092-721-6430 URL:<http://stroke.co.jp> E-mail: stroke@acr.gr.jp

お申込み
ご記入は
裏面へ



■ 変革マネジャー育成研修 参加申込書 ■

下記をご記入の上、092-721-6430へこのままFAXしてください。

| | | | | |
|--------|---------|--------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| 貴社名 | | フリガナ | | |
| | | | | |
| 貴住所 | | フリガナ | | |
| | | 〒 | | |
| TEL | | FAX | | |
| 業種 | | 従業員数 | | |
| 申込ご担当者 | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |
| 希望コース | | <input type="checkbox"/> 平成27年6月スタート | <input type="checkbox"/> 平成27年9月スタート | <input type="checkbox"/> 平成27年12月スタート |
| 参加者① | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |
| 参加者② | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |
| 参加者③ | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |
| 参加者④ | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |
| 参加者⑤ | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |



■ 問合せ先:株式会社ストローク 研修事務局 担当:都地

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通4-10-10 紙与天神ビル2F

TEL:092-721-4197 FAX:092-721-6430 URL:http://stroke.co.jp E-mail: stroke@acr.gr.jp

問題解決型人材育成研修(基礎編)のご案内

少子化、高齢化の進展および生産年齢人口の減少傾向により、日本市場の成熟化、グローバル展開の推進など、日本企業の経営環境は激変の渦中にあり、先が見えない時代になっています。

このような厳しい経営環境に対応するためには、**社員全員が自発的に会社の問題を発見し、原因を追究し、問題解決策を検討し、業務を推進していくことが必須である**と、強く感じています。

そこで、ビジネススキルとして「基本の基本」であるロジカルシンキング・問題解決を、演習や事例研究を通して、実践面でも応用できるレベルまで可能にしたいという目的で企画したものが、この研修です。

上位階層になればなるほど、問題のテーマは、より高度なレベルになるでしょうが、問題解決の考え方や手法は変わりません。

全社員で、問題解決に関する共通言語を持ち、実践して行けば、社内外のコミュニケーションも活発になり、組織の活性化に繋がるという相乗効果も期待できると考えています。

問題解決型人材育成のスタートとして、より具体的に、より解かりやすく、をモットーに、多くの演習問題や事例研究も行っており、奮ってご参加ください。

| | | |
|--|-------------------------------------|---|
| ■ 対象者 | 新入社員からマネジャークラスまで | |
| ■ 定員 | 20名 | |
| ■ 受講料 | 1社1名6万円(税別) ただし、1社2名以上の場合は1名5万円(税別) | |
| ■ 開催場所 | 福岡市内の研修室を予定。 | |
| ■ カリキュラムおよび開催要領 (時間は各回とも 10時～18時 です。) | | |
| 開催日 | テーマ | 内 容 |
| 第1回 | 1. 問題解決のプロセス | ビジネスの基本の基本であるロジカルシンキング・問題解決スキルの習得します。 ●問題発見 ●問題の構造化 ●問題点の抽出 ●問題解決策 ●演習問題 |
| 第2回 | | 問題解決方法の各種手法を確認しながら、その応用として各種問題に対する解決する事例や実際に起こっている問題を考えながら、総合的に問題解決できる能力を磨きます。 |
| 第3回 | | また、事前にインタビューして作成した企業内、各部門で発生しているいろいろな「問題」に対して、問題の構造化から問題解決策までの総合演習を行います。 ●ゼロベース思考 ●仮説思考 ●ミッシェーとロジックツリー ●各種フレームワーク ●総合演習問題 |
| ■ 応用編 | 応用コースとして、問題解決型人材育成研修(応用編)を用意しています。 | |



■ 問合せ先:株式会社ストローク 研修事務局 担当:都地

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通4-10-10 紙与天神ビル2F

TEL:092-721-4197 FAX:092-721-6430 URL:<http://stroke.co.jp> E-mail: stroke@acr.gr.jp

お申込み
ご記入は
裏面へ

■ 問題解決型人材育成研修(基礎編) 参加申込書 ■

下記をご記入の上、092-721-6430へこのままFAXしてください。

| | | | |
|--------|---------|---------------------------------------|--------------------------------------|
| 貴社名 | | フリガナ | |
| 貴住所 | | フリガナ 〒 | |
| TEL | | FAX | |
| 業種 | | 従業員数 | |
| 申込ご担当者 | 所属・役職 | フリガナ | |
| | メールアドレス | お名前 | |
| 希望コース | | <input type="checkbox"/> 平成27年6月スタート | <input type="checkbox"/> 平成27年9月スタート |
| | | <input type="checkbox"/> 平成27年12月スタート | |

| | | | |
|------|---------|------|--|
| 参加者① | 所属・役職 | フリガナ | |
| | メールアドレス | お名前 | |
| 参加者② | 所属・役職 | フリガナ | |
| | メールアドレス | お名前 | |
| 参加者③ | 所属・役職 | フリガナ | |
| | メールアドレス | お名前 | |
| 参加者④ | 所属・役職 | フリガナ | |
| | メールアドレス | お名前 | |
| 参加者⑤ | 所属・役職 | フリガナ | |
| | メールアドレス | お名前 | |

■ 問合せ先:株式会社ストローク 研修事務局 担当:都地



〒810-0004 福岡市中央区渡辺通4-10-10 紙与天神ビル2F

TEL:092-721-4197 FAX:092-721-6430 URL:http://stroke.co.jp E-mail: stroke@acr.gr.jp

問題解決型人材育成研修(応用編)のご案内

少子化、高齢化の進展および生産年齢人口の減少傾向により、日本市場の成熟化、グローバル展開の推進など、日本企業の経営環境は激変の渦中にあり、先が見えない時代になっています。特に、「この売れない時代に、どのような考え方で営業をしていけばいいのか？」経営者の一番大きな悩みの声といっても過言ではありません。

これからの営業は、旧態依然とした感覚的、精神論的な営業方法や押し付け提案から脱皮しなければなりません。我々は、業種・業態に関わらず、顧客に商品やサービスの素晴らしさを説く前に、顧客の話に耳を傾け、顧客の視点で聞くこと、そして提案書の上手な書き方を覚える前に、顧客の立場で問題の解決策を考えることが肝要だと思っています。

そこで、「**顧客が抱える問題を見極めて解決策を提案するコンサルティング手法**」である提案営業の基本的な考え方やスキルアップ手法を習得し、実践面ですぐ応用でき成果を出すという目的で企画したものが、この研修です。

問題解決型人材育成の応用として、より具体的に、より解かりやすく、をモットーに、多くの演習問題や事例研究も行って参りますので、奮ってご参加ください。

| | | |
|--|---------------------------------------|---|
| ■ 対象者 | 主に営業職の全てのクラス | |
| ■ 定員 | 20名 | |
| ■ 受講料 | 1社1名6万円(税別) ただし、1社2名以上の場合は1名5万円(税別) | |
| ■ 開催場所 | 福岡市内の研修室を予定。 | |
| ■ カリキュラムおよび開催要領 (時間は各回とも 10時～18時 です。) | | |
| 開催日 | テーマ | 内容 |
| 第1回 | ■別紙 研修スケジュール をご参照ください。 | 1. 提案営業の基本 これから何故「提案営業」なのか？からスタートして、顧客の関係構築、現状把握、潜在的問題の発見方法そして具体的な解決策の提案までの一連のプロセスとポイントを学ぶ。 ● 提案営業の定義とステップ ● 顧客と関係構築 ● 顧客の現状把握 ● 顧客の潜在的問題の発見方法 ● 顧客の具体的な解決策の提案 ● 事例研究 |
| 第2回 | | 2. 提案営業のスキルアップ 提案営業を実践するために、特に必要な3つのスキルアップについて、事例研究を交えて学ぶ。 ● 質問力向上の考え方およびポイント ● 質問力の事例研究 ● 仮説検証の考え方およびポイント ● 仮説検証の事例研究 ● プレゼンテーションの基本 ● プレゼンテーション企画 ● プレゼンテーションの事例研究 ● 効果的なプレゼンテーションの進め方 |
| 第3回 | | |
| ■ 基礎編 | 基礎コースとして、問題解決型人材育成研修(基礎編)を用意しています。 | |



■ 問合せ先:株式会社ストローク 研修事務局 担当:都地

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通4-10-10 紙与天神ビル2F

TEL:092-721-4197 FAX:092-721-6430 URL:http://stroke.co.jp E-mail: stroke@acr.gr.jp

お申込み
ご記入は
裏面へ

■ 問題解決型人材育成研修(応用編) 参加申込書 ■

下記をご記入の上、092-721-6430へこのままFAXしてください。

| | | | | |
|--------|---------|--------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|
| 貴社名 | | フリガナ | | |
| 貴住所 | | フリガナ | | |
| TEL | | FAX | | |
| 業種 | | 従業員数 | | |
| 申込ご担当者 | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |
| 希望コース | | <input type="checkbox"/> 平成27年8月スタート | <input type="checkbox"/> 平成27年11月スタート | <input type="checkbox"/> 平成28年2月スタート |

| | | | | |
|------|---------|------|--|--|
| 参加者① | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |
| 参加者② | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |
| 参加者③ | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |
| 参加者④ | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |
| 参加者⑤ | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | | お名前 | | |
| | メールアドレス | @ | | |

■ 問合せ先:株式会社ストローク 研修事務局 担当:都地



〒810-0004 福岡市中央区渡辺通4-10-10 紙与天神ビル2F

TEL:092-721-4197 FAX:092-721-6430 URL:http://stroke.co.jp E-mail: stroke@acr.gr.jp

ビジネスモデル構築研修のご案内

少子化、高齢化の進展および生産年齢人口の減少傾向により、日本市場の成熟化、グローバル展開の推進など、日本企業の経営環境は激変の渦中にあり、先が見えない時代になっています。

これからは、従来の常識や固定概念から脱却し、新しいビジネスモデルを構築しなければと思っていても、どのようにして構築していけばいいのかと悩んでいる経営者が多いのではないのでしょうか？

また、ビジネスモデル構築は、大企業だけの課題であると思込んでいる経営者も多くみられます。

そこで、主に中小企業経営者の皆様が、ビジネスモデル構築の基本を正しく理解して、誰でもできるビジネスモデル構築の各種ツールおよび手法を学んで、最終的に自社のビジネスモデルを再構築して頂くことを目的として企画したものが、この研修です。

新事業や新商品(サービス)をこれから構築しようと考えている企業経営者、または既存事業や既存商品(サービス)の見直しや再構築しようと考えている企業経営者にとっては、非常にタイムリーな研修になると確信しています。

ビジネスモデル構築を、より具体的に、より解かりやすく、をモットーに、多くの事例研究も行って参りますので、奮ってご参加ください。

| | |
|--------|-------------------------------------|
| ■ 対象者 | 経営者、次期経営幹部、経営管理者 |
| ■ 定員 | 20名 |
| ■ 受講料 | 1社1名6万円(税別) ただし、1社2名以上の場合は1名5万円(税別) |
| ■ 開催場所 | 福岡市内の研修室を予定。 |

■ カリキュラムおよび開催要領 (時間は各回とも**10時～18時**です。)

| 開催日 | テーマ | 内容 |
|-----|--------------------|---|
| 第1回 | 1. ビジネスモデルの基本 | ビジネスモデルの定義からスタートして、本当に儲かるためのビジネスモデルの構築プロセスを理解する。 さらに、現在成功している企業のビジネスモデルの事例を分析することで、より理解を深めていきます。 <ul style="list-style-type: none">●ビジネスモデルの定義●ビジネスモデル構築のプロセス●ビジネスモデルの事例研究 |
| 第2回 | 2. 自社のビジネスモデルを構築する | ビジネスモデル構築を実践するために、ビジネスモデル・ジェネレーションの考え方やツールを習得し、共通言語化する。 さらに、この手法を導入し、各種ケースの演習を踏まえて、最終的に自社のビジネスモデル構築をおこなう。 <ul style="list-style-type: none">●ビジネスモデル・ジェネレーションの考え方●ビジネスモデル・ジェネレーションのメソッドおよびツール●新規事業モデルの演習●既存事業見直しモデルの演習●自社のビジネスモデル構築 |
| 第3回 | | |

■別紙
研修スケジュール
をご参照ください。

■ 問合せ先:株式会社ストローク 研修事務局 担当:都地



〒810-0004 福岡市中央区渡辺通4-10-10 紙与天神ビル2F

TEL:092-721-4197 FAX:092-721-6430 URL:<http://stroke.co.jp> E-mail: stroke@acr.gr.jp

お申込み
ご記入は
裏面へ

■ ビジネスモデル構築研修 参加申込書 ■

下記をご記入の上、092-721-6430へこのままFAXしてください。

| | | | | |
|--------|---------|--------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|
| 貴社名 | | フリガナ | | |
| 貴住所 | | フリガナ | | |
| TEL | | FAX | | |
| 業種 | | 従業員数 | | |
| 申込ご担当者 | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | メールアドレス | お名前 | | |
| 希望コース | | <input type="checkbox"/> 平成27年7月スタート | <input type="checkbox"/> 平成27年10月スタート | <input type="checkbox"/> 平成28年1月スタート |
| 参加者① | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | メールアドレス | お名前 | | |
| 参加者② | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | メールアドレス | お名前 | | |
| 参加者③ | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | メールアドレス | お名前 | | |
| 参加者④ | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | メールアドレス | お名前 | | |
| 参加者⑤ | 所属・役職 | フリガナ | | |
| | メールアドレス | お名前 | | |

■ 問合せ先:株式会社ストローク 研修事務局 担当:都地



〒810-0004 福岡市中央区渡辺通4-10-10 紙与天神ビル2F

TEL:092-721-4197 FAX:092-721-6430 URL:http://stroke.co.jp E-mail: stroke@acr.gr.jp

研修スケジュールのご案内

| 研修日程 | | | 平成27年(2015) | | | | | | | | | | 平成28年(2016) | | | | | | | | | | | |
|------|---------------|--------|-------------|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|----|-------------|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|--|
| コード | コース名 | 開催日・曜日 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | |
| 1401 | 変革マネジャー育成① | 木曜日 | | | 4 | 2 | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ■6回コース | 木曜日 | | | 18 | 16 | 20 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1402 | 変革マネジャー育成② | 木曜日 | | | | | | 3 | 8 | 12 | | | | | | | | | | | | | | |
| | ■6回コース | 木曜日 | | | | | | 17 | 22 | 26 | | | | | | | | | | | | | | |
| 1403 | 変革マネジャー育成③ | 木曜日 | | | | | | | | | | 3 | 14 | 11 | | | | | | | | | | |
| | ■6回コース | 木曜日 | | | | | | | | | | 17 | 28 | 25 | | | | | | | | | | |
| 1411 | 問題解決型人材育成:基礎① | 火曜日 | | | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 火曜日 | | | 9 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ■3回コース | 火曜日 | | | 16 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1412 | 問題解決型人材育成:基礎② | 火曜日 | | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 火曜日 | | | | | | 8 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ■3回コース | 火曜日 | | | | | | 29 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1413 | 問題解決型人材育成:基礎③ | 火曜日 | | | | | | | | | | 8 | | | | | | | | | | | | |
| | | 火曜日 | | | | | | | | | | 15 | | | | | | | | | | | | |
| | ■3回コース | 火曜日 | | | | | | | | | | 22 | | | | | | | | | | | | |
| 1421 | 問題解決型人材育成:応用① | 水曜日 | | | | | 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 水曜日 | | | | | 19 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ■3回コース | 水曜日 | | | | | 26 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1422 | 問題解決型人材育成:応用② | 水曜日 | | | | | | | | | 4 | | | | | | | | | | | | | |
| | | 水曜日 | | | | | | | | | 18 | | | | | | | | | | | | | |
| | ■3回コース | 水曜日 | | | | | | | | | 25 | | | | | | | | | | | | | |
| 1423 | 問題解決型人材育成:応用③ | 水曜日 | | | | | | | | | | 10 | | | | | | | | | | | | |
| | | 水曜日 | | | | | | | | | | 17 | | | | | | | | | | | | |
| | ■3回コース | 水曜日 | | | | | | | | | | 24 | | | | | | | | | | | | |
| 1431 | ビジネスモデル構築研修① | 火曜日 | | | | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 火曜日 | | | | 14 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ■3回コース | 火曜日 | | | | 28 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1432 | ビジネスモデル構築研修② | 火曜日 | | | | | | | 6 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 火曜日 | | | | | | | 20 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ■3回コース | 火曜日 | | | | | | | 27 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1433 | ビジネスモデル構築研修③ | 火曜日 | | | | | | | | | | 12 | | | | | | | | | | | | |
| | | 火曜日 | | | | | | | | | | 19 | | | | | | | | | | | | |
| | ■3回コース | 火曜日 | | | | | | | | | | 26 | | | | | | | | | | | | |
| 日程 | | | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | |

■問合せ先:株式会社ストローク 研修事務局 担当:都地

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通4-10-10 紙与天神ビル2F
 TEL:092-721-4197 FAX:092-721-6430 URL:http://stroke.co.jp E-mail:stroke@acr.gr.jp