

6月 ★ 新規講座 ★

皆様のご参加を楽しみにお待ちしております! 令和3(2021)年6月

詳しくは別紙チラシをご覧ください

無料体験受講可能です

タイトル	日程	内容
------	----	----

セミナーにてご来社が難しい方は、オンライン (zoom) でご参加ができます。
オンラインでのご参加ご希望の方は、事前にテキスト・資料等を送付します。

※ 各セミナーとも事前にお申込みが必要となります。

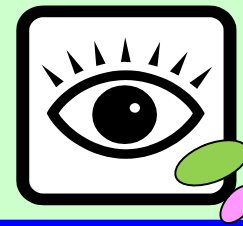
コースセミナー	【6回コース】人間力+経営力 良きリーダーになるために 講師：當山 宏	6/4 (金) スタート 第1・3 金曜日 10:00~11:30	リーダーは、一社員だった時とはまったく違う立場になります。リーダーになるための心得をじっくり学びます。
	【12回コース】経営力 (ランチェスター) ランチェスター入門 講師：當山 宏	6/10 (木) スタート 第2・4 木曜日 10:00~11:30	ランチェスター戦略を学ぶとやるべきことが明確になります。小さな会社こそ打てる手がたくさん! 小さな会社必須内容です。
	【12回コース】人間力 (感性) 経営の原理原則Part3 講師：當山 達男	6/17 (木) スタート 第1・3 木曜日 7:00~8:30	パート3は、「人間力」をテーマに進めていきます。学ぶことで経営を大局で見れます。人間力がマーケティングにもつながります!
単発・その世セミナー	【5回】経営力 (ランチェスター) 経営の総点検 講師：當山 宏	6/2 (水) スタート 第1・3 水曜日 7:00~8:30	コロナ危機をチャンスに変える、経営の総点検。経営システムを総点検し、問題があったら思い切って大改革するヒントになります。
	【単発】人間力 (感性) 感性経営10原則 講師：當山 宏	6/14 (月) 15:00~17:00	感性経営は当初「意志」を中心とした5原則でしたが、今では「人間関係に関する愛」を加えて10原則となりました。わかりやすい!
	【講演会】有志の会 テーマ調整中 講師：芳村 思風	6/10 (金) 13:00~15:00 オンラインのみでの開催	有志の会「思風講演」は原則オンライン開催予定です。事前に URL をご参加者に案内しています。不明な方はご連絡をお願いします。
	【講演会】有志の会 明治時代とは& 時局 講師：藤原直哉	6/18 (金) 13:00~18:00 オンラインのみでの開催	有志の会「藤原講演」はオンラインのみでの開催です。事前に URL をご参加者に案内しています。不明な方はご連絡をお願いします。

沖縄初!! 経営を学ぶ学校
日本人事 株式会社

TEL: (098) 875-7488
〒901-2131 浦添市牧港4-16-5 (マチナトポウル 3F)
メール: info@jinji.biz HP: https://www.jinji.biz



沖縄初!!
経営を学ぶ学校
だより



目からうろこ

No. 164
2021年6月

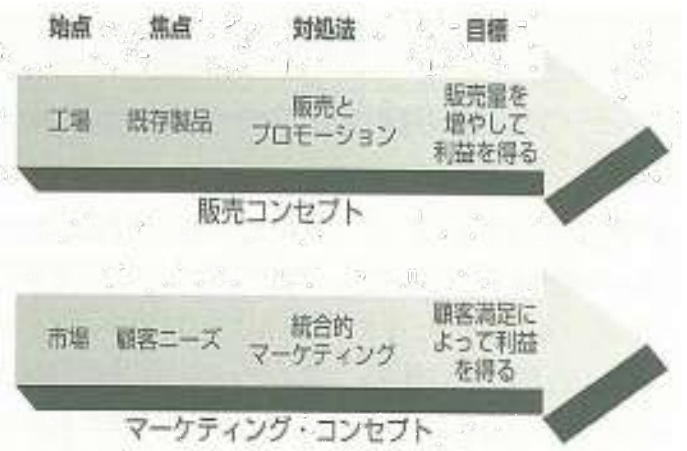
マーケティング志向

さまざまな製品やサービス、それに情報までもがコモディティ化し、生産能力が過剰となっている今日、多くの組織において、マーケティングの重要性はますます高まっている。**価格に頼ることなく顧客の支持を得るための知恵**がマーケティングにはあり、賢い組織に有利な競争に展開するうえで、マーケティングを避けて通ることができないと感じている。こうしたなか、企業におけるマーケティングの位置づけやあり方は大きく変化してきているようです。

かつて、マーケティングは組織における1つの機能として、生産や財務や人事などの機能と同列か、場合によってはそれらよりも下位に位置づけられていた。しかし、マーケティングが広く認知され、その有効性が理解されるとともに、組織内におけるマーケティングの重要性は高まっていった。

そして今日、マーケティングは組織全体で志向すべき存在になりつつある。組織全体がマーケティング志向を有していなければ**顧客からの持続的な支持**は得られなくなった。

こうした発想はおそらく10年前にはほとんど意識されていなかったに違いない。今日、組織全体マーケティング志向をすべき時代となっているのだ!



マーケティング・コンセプトの進化

生産志向 → 製品志向 → 販売志向 → マーケティング志向

「コトラーのマーケティング入門」参考



2021 R3. 4月 20日 火曜日

マーケティング★ゼミ 実践発表♪

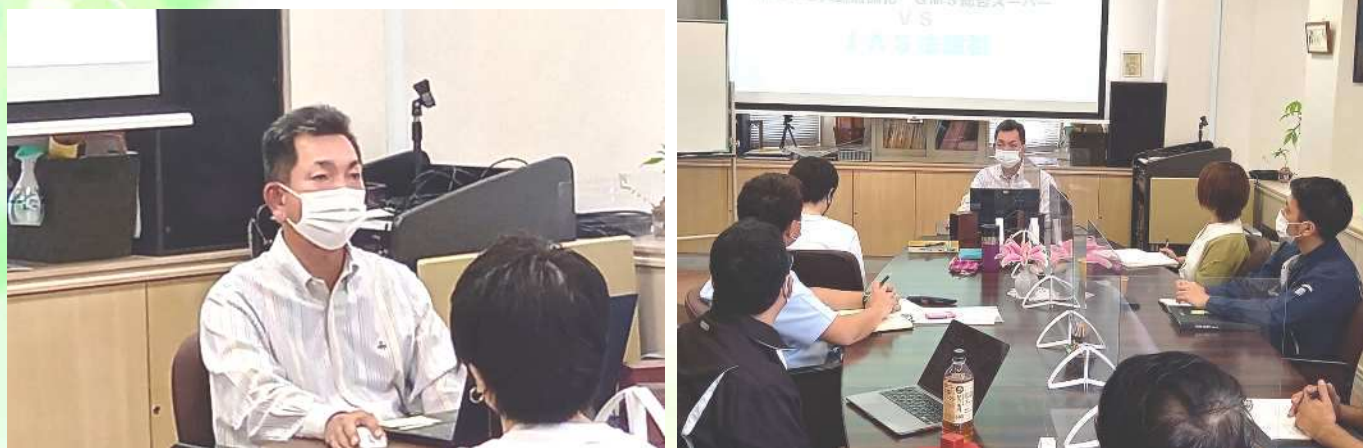


月1回、経営を学ぶ学校では、日ごろマーケティングを学ぶ

皆さんと共に「マーケティング★ゼミ」でも学んでいます。

経営を学ぶ学校の勉強では、教科書で学び、理解していますが現場の会社に戻った時にどう、学んだことを取り入れて世の中の変化に合わせて対応していき、実践しているかをゼミでは、共有することができます。

今回の6回目のゼミは、総合包装株の川上好永社長に発表して頂きました。社長に就任されて3年目となる今年、変化を読み取って学び実践している様子を伺うことができました♪



川上社長自身が、総合包装で携わった内容を振り返り(歴史)からたどってもらいました。現在の会社の状態が、過去の取り組みの結果だということがよくわかりました。会社をとりまく変化は日々止まることなく続いています。それに対して自社がどう動いていくかをわかりやすく伝えていただきました。歴史を踏まえて今がどうなっており、またお客様にとって役立つ存在になるために、今後を踏まえどう行動してるかを具体的にお話頂きました。

「お客様のお役に立つ」という言葉はよく聞きますが、スローガンだけではなく総合包装さんではそのための学び・具体的な考え・取組みがしっかりありました。

川上社長、発表して頂き誠にありがとうございました！では総合包装の社員さんはその様子をどう捉え感じているのかを機械部の島袋さんと、総務部の友利さん(若手スタッフ)に来月発表して頂きます！お楽しみに～♪

次回 は

2021 R3. 5月 18日 火曜日



質問型 コミュニケーション

鈴木 康之 コラム連載⑪

「わかっていること」を「行動すること」に変えるための意識

今回は前回の具体的な質問の流れの解説です。前回、ご覧になられてどう感じましたでしょうか？

毎回のようにお伝えしますが、重要なのは

人の行動原則は、**感じる→思う→考える→行動→結果**、

行動を起こすには、どうしたらできるかを自ら考え、自ら考えるにはその思い(欲求)がなければなりませんし、その思いが強くと明確になればなるほど考え行動します。実に明確です。

先月号の例をもう一度ご覧ください。

質問の流れも原理原則の通り、質問側は状況的な質問から感情(見えない部分)への質問に深めているのがわかりますよね。

また、書籍でも申し上げたのですが、「感じる・思う」は心、「考える」は頭、「行動」は体、

心と頭と体にズレがある状態では行動に喚起させづらいと思います。

人は心、頭、体は一体と云うことです。

実際、体動かせ、考えろとリーダーは誘発しますが、どんな言葉が足りないかをそろそろ気づかなければいけないと思いますが・・・

多くのリーダーは日々、相手の不完全に対し変わってほしい、改善してほしいと本気で思いながら、本気で説得し教え指摘します。

でもその前に自身のコミュニケーションの不完全さに気づき、本気で改善することが最優先です。

結果的に社員や会社を良い方向に効率よく改善できるような気がして最近はならないのです。

いかがでしたでしょうか？

「わかっていること」を「行動すること」に変えるための意識でお伝えしてきましたが、結論から言えば相手よりもまず自分ということです。

私自身も相手にイライラしますし、なんとかしたいと思います。

そんな時こそ客観的に自らの課題に目を向けるようにしています。

次回からは、みなさんの会社あるあるから、「日常の仕事を円滑に進めるには」をお伝えしていきます♪

