

2011年3月11日、東北関東大震災が発生した我が国は歴史の断層の時を迎えております。

明治維新、太平洋戦争終結、バブル崩壊、幾多の国難から立ちあがってきた歴史の主はいつも「人」でした。

日本経済の本震はこれからが本番。乱気流に直面している営業現場で、いかに顧客との信頼を守り、非常事態における業務フローを確立すべきなのか。

乱気流状態における組織的営業戦略をカオティクス・マーケティングと言います。

危機存亡下の経営をクライシス・マネジメントと呼びます。

極限状態におけるリーダーシップを殿リーダーシップと呼びます。

私どもハートアンドブレインコンサルティングは、この3つのメソッドを武器に、企業様のビジョン達成をお供したいと存じます。

プログラム名		対象企業	目的・内容	期間	成果
営業力強化	ターゲットマーケティング	○上場企業 ○未公開企業	顧客分析やセグメンテーションによる科学的な分析アプローチにより、戦略的営業体制を構築する。	3ヶ月間	営業成績の定量・定点観測
	能力再開発プログラム	○上場企業 △未公開企業	営業成績下位社員様に向けて、行動改革(Do-How)を促し成果に直結するトレーニングを提供する。	3ヶ月間	営業成績の定量・定点観測
	カオティクスマーケティング	○上場企業 △未公開企業	視界不良乱気流の状況下におけるマーケティング。成功を体系化できない10人10色時代の営業戦略立案。	3ヶ月間	乱気流状況下の事業戦略策定
リーダーシップ	殿リーダーシップ	○上場企業 △未公開企業	予測不能なイベントリスク下におけるリーダーシップ論。組織の存続と従業員の安全を守るための行動学。	3ヶ月間	部門営業成績の定量・定点観測
	サーバントリーダーシップ	○上場企業 ○未公開企業	ビジョンを提示し、メンバーを支援して目標達成に導く奉仕型リーダーシップ論。	3ヶ月間	部門営業成績の定量・定点観測
ワークアウト	事業戦略・計画策定	○上場企業 ○未公開企業	(チーム制)講義・課題・実践を通して、現状分析を行い事業戦略・経営計画を社員様自らが策定します。	5ヶ月間	既存事業の事業戦略・事業計画書
	新規事業開発	○上場企業 ○未公開企業	(チーム制)事業分析と環境分析を行い、新規事業開発の計画を策定します。役員会の承認を得て事業化。	5ヶ月間	新規事業の事業計画書
	現場改善プロジェクト	○上場企業 ○未公開企業	(チーム制)作業効率改善、ムダの撤廃、システム再構築など現場の改善を社員様主導で実施します。	5ヶ月間	チーム数分の現場改善プラン
経営・マネジメント	クライシスマネジメント	○上場企業 △未公開企業	危機存亡時における経営手法を確立するプログラム。リスクマップ作成からリスクマネジメントサイクルの立案。	5ヶ月間	クライシスマネジメント委員会
	ミッション経営戦略策定	○未公開企業	企業ミッションに求心力を持たせ中長期戦略を策定し、アクションプランまでを立案します。	5ヶ月間	ミッション経営による事業計画書
	管理会計	○未公開企業	経営判断を有利に進めるための管理会計の策定。顧客分析、環境分析、コスト分析からフォーマット作成	5ヶ月間	管理会計フォーマット

人材育成ニーズ・経営目標にあわせて個別にプログラム設計を行います

営業力強化プログラム

- (1) ターゲットマーケティング
- (2) 能力再開発プログラム
- (3) カオティクスマーケティング

個々の営業マンの営業力強化と組織的戦略営業の開発のために

■プログラム説明

現状の営業成績と営業活動を棚卸しして現在の立脚点を明確にします。営業とセールスの違い、個人営業と組織営業、各営業における失敗事例と要因、モノが売れない時代の営業と従来型飛び込み・テレアポとの関係、顧客本位営業プロセス、営業戦略立案等の理論体系を学習します。当社独自の理論であるSLP(Self-Leadership Process)理論による行動への特化、ビジョン設定、意思決定、意思評価、変革、持続的スキル習得について学習します。本プログラムは、顧客本位営業プロセスとSLP理論を核としており、場当たりの営業手法をとらず、科学的、戦略的に顧客満足を目指す営業手法により、営業成績を上げることを目的としています。行動を「習慣化」できる90日間のプログラム終了後に、自らの持続的な成長を実感できるプログラム体系です。

概要

対象者	セールス、セールスマネージャー (新人、中堅、リーダー)
期間	3ヶ月間(90日間) ・2週間に1度の全体講義
人数	30名～50名
内容	<ul style="list-style-type: none"> ・全体講義 ・グループワーク ・課題提出 ・ロールプレイング ・OJT実演 ・プレゼンテーション

学習内容

- ・現状の棚卸し
- ・市場分析(4Cなど)
- ・課題解決・要素要因分割
- ・営業理論体系
- ・顧客本位営業プロセス
- ・SLP理論
- ・営業戦略
- ・OJT実演

<プログラムの特色>

当社のプログラムでも特に評価が高いプログラムで、受講企業の営業改革は日経ビジネスでも特集の一部として取り上げられました。トップセールス向けや下位セールスの引上げなど目的別に細分化したプログラムをご提供可能です。科学的な営業プロセスの導入により、社員様の営業活動は意図を持った行動となり、現状の棚卸しとOJT実演、最終プレゼンテーションを組み合わせることで確実な営業能力の底上げを実現します。

リーダーシップ・プログラム

■プログラム説明

リーダーシップについての歴史的体系を学習し、自社組織及び自らに求められるリーダーシップ像を明確にします。リーダーシップの5原則、リーダーシップ・クオリティ、心理学におけるリーダーシップ、軍事的リーダーシップ、クラウゼビッツ理論、戦略的コーチング、サーバントリーダーシップ、殿リーダーシップなど理論を体系的に学習します。理論におけるリーダーシップと自社及び自己における状況を投影して、組織及び自己に求められるリーダーシップ像を導き出します。また、リーダーに欠かせないミSSIONナリー思考 (Mission, Vision, Value)を通して、統一した目標を設定し、チームを目標達成に向けてどのように導いていくかを学習します。組織能力とチームビルディングの概念についても学習し、組織として最大限の成果を達成するノウハウを習得します。

(1) 殿リーダーシップ

(2) サーバントリーダーシップ

現役・候補生のリーダーシップの欠落に
企業の成長を支えるリーダーを育成します。

概要

対象者	部門長 マネージャー、マネージャー候補生
期間	3ヶ月間(90日間) ・2週間に1度の全体講義
人数	30名～50名
内容	<ul style="list-style-type: none"> ・全体講義 ・グループワーク ・課題提出 ・ロールプレイング ・自社、自己におけるリーダーシップ論投影 ・プレゼンテーション

学習内容

- ・リーダーシップ論
- ・リーダーシップ5原則
- ・サーバントリーダーシップ
- ・殿リーダーシップ
- ・ミSSIONナリー思考
- ・目標設定
- ・組織能力
- ・チームビルディング

<プログラムの特色>

自己流のリーダーシップではなく、様々な理論体系を学習し、自社組織及び自己の環境に投影させることで、自らに最適なリーダーシップ論を導き出します。重要な経営資源であるリーダー及びリーダーが育てる人材を育成することを最大の目的としています。座学では終わらせず、グループワークやロールプレイング、自分の行動への約束を盛り込んだ最終プレゼンテーションを実施することで受講者本人の実践へと結びつけます。

クライシスマネジメント・プログラム

企業の存続と社員の安全を守るために、クライシスマネジメント体制の構築が急務。徹底した事前準備が必要です。

■プログラム説明

企業の根幹を揺るがす危機存亡時の経営手法を確立するプログラムです。雪印の集団食中毒や株価下落に加え膨大な損害賠償責任と事故収束コストが取り沙汰される東京電力など、ひとつの事象で企業の存続が危ぶまれる事例が存在します。企業が50年、100年と歴史を積み重ねるためには、予測可能なリスクに加え、予測不可能なクライシスに備えて対策を講じておくことが必要です。危機存亡時に被害を最小限に食い止めるための対策を、初動、正常状態へ向けての復旧、メディア対応を含めた体制を構築します。具体的には、社内のクライシス・マネジメント委員会の設置をプログラムを通して実施し、クライシスを把握するためのリスクマップを企業ごとに作成し、損害規模や損害額のリスク評価、危機存亡時の殿リーダーシップ、クライシス低減戦略、マネジメントサイクル、組織体制を構築していきます。

概要

対象者	部門長、部門長補佐 マネージャー、マネージャー候補
期間	5ヶ月間 ・2週間に1度の全体講義 ・毎週のチームによるグループワーク
人数	30名まで
内容	・1チーム5名によるチーム制 ・全体講義 ・グループワーク ・委員会設置 ・課題提出 ・プレゼンテーション

学習内容

- ・クライシス定義
- ・リスク分類
- ・リスクマップ作成
- ・リスク評価
- ・殿リーダーシップ
- ・マネジメント・サイクル
- ・クライシス戦略・組織
- ・マネジメント委員会設置

<プログラムの特色>

予測不可能な危機に対して、営々と積み重ねてきた企業の歴史が終焉を迎えてしまうことがないよう、事前にクライシス戦略を策定しておく必要があります。社員の安全確保と企業の存続、被害を最小限に食い止めることを目的とします。本プログラムは講義のみに留まらず、危機存亡時のマネジメントを推進するためのクライシスマネジメント委員会の設置と具体的なクライシス低減のための戦略・組織体制の構築を実現します。

ミッション経営による戦略策定

すべての社員の共通言語となるミッションを策定し、今後5年、10年の指針となるミッションに基づいた事業計画書を策定します。

■プログラム説明

組織人数が社長が直接指導できる30名を超えた場合、企業目標と組織行動を同じベクトルに向かって経営を推進させるミッション経営が非常に有効です。本プログラムは、ミッション経営による戦略策定を企業コンサルタントに丸投げするのではなく、経営陣とコンサルタントが双方向で戦略を策定していくプログラムです。

ミッション経営に必要なMission, Vision, Value, Strategy, Actionの体系について、全体講義及びグループワークを通して概念を学習します。コンサルタントとの双方向コミュニケーションを通して、現状分析(環境分析、強み、弱み)を行います。ブレインストーミング合宿を通して、会社の課題と今後の戦略方針を徹底して議論します。コンサルタントによる支援を得て市場分析、戦略策定、数値計画を練り上げ、最終的にミッション経営による事業計画を策定します。

概要

対象者	経営陣、部門長 経営幹部候補、社長室、経営管理部
期間	5ヶ月間 ・2週間に1度の全体講義 ・毎週のチームによるグループワーク
人数	10名(～最大20名まで)
内容	・1チーム10名によるチーム制 ・全体講義 ・グループワーク ・ブレインストーミング合宿 ・コンサルティング ・事業計画書

学習内容

- ・ミッション経営
- ・グループワーク
- ・現状分析(自社分析)
- ・ブレインストーミング
- ・コンセプト思考
- ・戦略フレームワーク学習
- ・戦略策定(事業数値含む)
- ・アクションプラン

<プログラムの特色>

本プログラムでは、戦略系コンサルティング会社である当社の専門領域のミッション経営による事業計画書の作成を行います。コンサルタントに丸投げの事業計画書ではなく、ブレインストーミング合宿を通して徹底的に議論を行い会社の経営陣が練り上げた事業戦略を、コンサルタントと共に事業計画書という形につくり上げていきます。今後5年～10年の大計を立てるためにしっかりと経営資源を投入していただきます。

管理会計プログラム

経営の意思決定を有利に進める企業にとって最適の管理会計フォーマットを経営陣と一緒にってつくりあげます。

■プログラム説明

管理会計とは企業会計のひとつで、企業の経営者が経営判断や意思決定を有利に進めるために作成するものです。税務会計のための決算報告書による損益計算書や貸借対照表では、企業が直面する本当の課題は分かりません。どうして売上が上下しているのか、なぜ利益が上下しているのか、顧客の活動は好調なのかといった生きた経営情報は管理会計によって理解することができます。プログラムでは、まず損益計算書と貸借対照表、キャッシュフローの内容と相関関係について学習します。さらに管理会計の概念を学習し、会社独自の管理会計フォーマットの作成を最終成果物とします。会社の現状分析や顧客分析、コスト分析等を経営陣と一緒にいき、コンサルタントが管理会計のドラフトを作成します。経営陣とドラフトをレビューして、的確に経営状況を把握し、経営判断が下せる管理会計の体系を確立します。

概要

対象者	経営陣、部門長 経営幹部候補、社長室、経営管理部
期間	5ヶ月間 ・2週間に1度の全体講義 ・毎週のチームによるグループワーク
人数	10名（～最大20名まで）
内容	・1チーム10名によるチーム制 ・全体講義 ・グループワーク ・現状分析コンサルティング ・管理会計ドラフト作成 ・管理会計の改善

学習内容

- ・PL,BS,CF概念
- ・PL,BS,CF相関関係
- ・管理会計理論
- ・現状分析
- ・顧客分析
- ・経営方針確認
- ・戦略方針確認
- ・管理会計作成

<プログラムの特色>

管理会計が経営の状況を正しく判断し、経営判断を行う基礎材料となるため、効果的な経営のカギになります。未公開企業では、まだまだ有効な管理会計を推進している会社が少ないのが現状です。本プログラムでは、戦略系コンサルタントがこれまでの経験をもとに会社に最適な管理会計のフォーマットをご提案します。成果物の完成度を上げるため、プログラム終了後6ヶ月間は無償で作成した管理会計の改善を承ります。

ワークアウト・プログラム

自らの力で考え戦略を立案できる人材を育てます。短期間での密度の濃いビジネス体験を通じた大きな成長を可能とします。

■プログラム説明

(1)事業戦略・計画策定、(2)新規事業開発、(3)現場改善の3つのプロジェクトからニーズに合わせて提供します。貴社の社員様がチームで企業の現状分析(内部・外部環境、強み、弱み)を行い、事業戦略及び事業改善提案を立案します。立案した戦略・提案をパワーポイント資料に作成し、役員様へ提案のプレゼンテーションを実施します。役員様の承認が下りた戦略・提案については、会社として実行に移していくことを前提としています。本プログラムの特徴は、貴社の社員様が自ら戦略立案から提案プレゼンテーションまで行うことです。当社のワークアウト・プログラムを実施した企業様は、本プログラムを企業文化として定着させ、企業の成長を託せる新規事業の開発、業務効率を格段に高めるシステム開発、大幅なコスト削減を実現できる事業改善を達成されておられます。

概要

対象者	25歳～40歳のプレイングマネージャー、マネージャー候補生
期間	5ヶ月間 ・2週間に1度の全体講義 ・毎週のチームによるグループワーク
人数	30名～50名
内容	・1チーム5名によるチーム制 ・全体講義 ・課題図書 ・グループワーク ・課題提出 ・赤ペン ・プレゼンテーション

学習内容

- ・チームビルディング
- ・グループワーク
- ・現状分析(自社分析)
- ・課題設定
- ・コンセプト思考
- ・戦略フレームワーク学習
- ・戦略策定
- ・プレゼンテーションスキル

<プログラムの特色>

本プログラムでは、貴社の社員様自らが自社の現状分析、課題設定、戦略提案まで実施します。戦略策定までに必要なビジネススキルは、プログラムを通して学習することができます。全体講義に加えて、定期的な課題の提出、課題図書、赤ペンによる軌道修正・指導、中間プレゼンテーション等の実施により、最終提案の成果物の品質を高めることが可能となります。