

## ご利用シーンと参加者の声

### 上級管理職としての マネジメント行動の見直しに

200名の販売員を統括する立場となり、試行錯誤の日々が続いていた。MDPに参加し、「自分がやらなければお客様からの信頼を失う」という固定観念が強く、人が育たない／自分が忙殺される状況を創り出していることに気づいた。人を信じて、任せてみるスタイルをどんどん取り入れてみる。

小売業 営業部長

### 海外拠点のマネジメントの ヒントを探しに

海外法人のトップに就任することが決まり、力をつけておきたいと思い参加した。グループメンバーからのフィードバックで、人の気持ちや感情面を全く見ていない自分に気づかされた。決めた施策が進まない真因はここにあるのだと自戒した。国籍は違えど、相手は人間。共感的理解を金言とし、生産性の高い職場を作っていく。

自動車製造業 製造次長



## 開催概要

### 日程・会場

2023年 6月20日(火)～23日(金)

苗場プリンスホテル  
(新潟県南魚沼郡)

2023年  
2024年

12月12日(火)～15日(金)

NASPA ニューオータニ  
(新潟県南魚沼郡)

2024年 9月5日(火)～8日(金)

苗場プリンスホテル  
(新潟県南魚沼郡)

2月13日(火)～16日(金)

琵琶湖マリオットホテル  
(滋賀県守山市)

※2023年12月、2024年2月は集合・オンライン同時開催

### 料金

3泊4日 宿泊型

お一人様 ¥440,000-(税別)

4日間 オンライン

お一人様 ¥360,000-(税別)

弊社で主催する公開講座は、学習効果を高めるために、指定ホテルでの宿泊を前提とした講座です(オンライン開催時を除きます)。このような宿泊手配を含み、多くのお客様からのご参加を募るプログラムは、「旅行業法」に定められた「募集型企画旅行」にあたり、当社と旅行契約を締結することになります。以下、法律に則した形で表記させていただきますので、ご確認の上お申し込みをお願いいたします。

1. 旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-7814号 株式会社ビジネスコンサルタント  
[一般社団法人日本旅行業協会(JATA)正会員]  
東京都千代田区神田相生町一番地秋葉原センタープレイスビル8F

2. 開催日程・会場: ※上記「開催日程」と「開催会場」をご確認ください。  
※初日に現地11時集合、最終日は15時現地解散。

3. 参加費用: ※上記「参加費用」をご確認ください。  
[参加費用に含まれるもの]  
講座の受講費、教材費、講座日程中の食事(朝食3回、昼食4回、夕食3回)、  
3泊分の宿泊費、弊社が用意をしたお茶、懇親会での飲食代(開催される場合のみ)  
[参加費用に含まれないもの]  
会場までの交通費、個人的な飲食代、ランドリー代、旅行保険料。

4. 旅程管理業務の管理者は同行していませんが、弊社スタッフの方で諸々ご案内いたします。

5. 講座の取り消し: 以下の場合、講座の実施を取りやめることがあります。  
(1) 天災地変、戦乱、暴動、交通機関・宿泊機関のサービス提供の中止、官公署の命令その他の当社が関与し得ない事由により講座の開催が不可能になったとき。  
(2) お客様の人数が最小催行人数に満たない場合(今回は設定しておりません)  
※当該事由が発生した際は、速やかにお客様に通知するものといたします。
6. 本講座に関するキャンセル費用に関して  
お客様は、お申し込み後、講座への参加すなわち旅行契約を解除することができます。  
※お客様のご都合で、お申し込み後に講座への参加を取り消される(旅行契約を解除する)場合は、旅行業約款「募集型企画旅行契約の部」及び「受注型企画旅行契約の部」の各別表第一の取消料表に拠らず、下記のキャンセル料をお支払いいただきます。  
※お客様のご都合で、研修参加日程を変更する場合は、キャンセル料と新たにご参加費用を申し受けますのでご注意ください。  
※日数の計算について土日・祝日を含めて算出いたします。  
講座開始日60日前～46日前ご参加費用の30%  
講座開始日45日前～31日前ご参加費用の50%  
講座開始日30日前～8日前ご参加費用の70%  
講座開始日7日前～当日ご参加費用全額(100%)
7. その他:  
※お一人部屋とさせて頂いております。全室に洗面所・トイレ・お風呂は完備されております。  
※部屋割りはできるだけ公平に行いますが、同じタイプのお部屋を用意できないことがあります。  
※個人的なホテルのサービスのご利用の場合は、最終日の朝までにご清算をお願い致します。  
※webお申し込みページにございます「取引条件説明書」、および「公開講座に関する個人情報について」を事前にご確認の上お申し込みください。

### 公開講座の運営ガイドラインとご協力をお願い

(株)ビジネスコンサルタント主催の公開講座は、弊社独自に定めたガイドラインに則り運営いたします。  
詳細は弊社ホームページ、または、QRコードからご確認いただけます。→



## お申し込み

弊社ホームページよりお申し込みいただけます。

BCon MDP

検索

<https://www.bcon.jp/course/mdp/>

※記載の内容は予告なく変更する場合があります。  
※記載の内容は2023年7月現在のものです。



## お問い合わせ

株式会社ビジネスコンサルタント  
〒101-0029  
東京都千代田区神田相生町一番地  
秋葉原センタープレイスビル8F  
公開講座担当直通  
TEL:03-6260-7573  
mail:info\_kokai@bcon.jp



## 「情と理のマネジメント力」を開発する

BCon 株式会社ビジネスコンサルタント

# MDPとは

MDPのDは「Development」。  
発展、進展を意味する言葉ですが  
名の通り、マネジメントの“引き出し”を広げて  
人・集団を通して成果を上げる力を最大化するための講座です。  
おかげさまで、2018年から2022年の5年間で  
1022名の方にご参加いただきました。

マネジャーは誰しものが独自の武器を持っています。  
「緻密な戦略を立てて、粛々と課題を遂行する」  
「チームメンバーの話をよく聞き、力を発揮しやすい環境を作る」  
など例ですが、武器があるからこそ、その立場を任されています。

一方でVUCAと言われる現代、これまでの武器が通用しない  
既存のやり方に限界を感じる、という悩みをよくお聞きします。  
身に付けてきた成功パターン、その背後にある信念体系が足かせとなり  
生産性を下げてしまうケースも散見されます。

MDPは、マネジメントスタイル・信念体系を今一度見直し  
その幅を広げることを支援します。「情」と「理」のバランスが良く、マネジメントの懐が深い。  
そんな管理者を目指す全ての方にお勧めします。

## 対象者と課題感

**管理職**  
(部長・次長・課長)

上級管理職として、  
複数の小集団を  
マネジメントし  
成果をあげたい

With コロナ環境で、  
これまでにない新たな  
マネジメントスタイルを  
獲得したい

年齢・所属・国籍など、  
多様なバックグラウンドで  
構成されるチームで  
成果をあげたい

## 受講の目的

マネジメント行動の幅(引き出し)を広げ、  
あらゆるシーンで最大の成果を生み出す  
力をつける講座です。

**様々な状況へ対処する  
柔軟なマネジメント力を開発する**

**相手の状況・心情を  
共感的に理解し関わる力を育む**

**新時代へ適応する  
新たなマネジメントスタイルを獲得する**

## MDP で身に付くこと

**マネジメントの柔軟性**

**相手を共感的に理解する力**

**メンタルモデル  
(固定観念)への気づき**

**新しいマネジメントスタイルの獲得**

## MDP の講座概要

3泊4日 宿泊型 or 4日間 オンライン型

DAY 1 / 11:00～19:00

DAY 2・3 / 8:30～19:00

DAY 4 / 8:30～15:00

“ケース・メソッド”という手法が特徴です。

“ケース・スタディ”は、過去の状況・施策から当時の正解を学習するのに対し、“ケース・メソッド”に正解はありません。書かれている状況に対して、成果を上げるためにどう手を打つか。異業種他社の方との仮説の違い／見方の違いが、自分自身の癖や偏りに気付くきっかけとなり、柔軟で幅のあるマネジメント行動を育みます。

※表記の時間はすべて日本時間です。

ケースメソッド  
I ある役員のケース

ある会社の役員として、10年後の未来から逆算し、長期戦略を考えることになった。環境変化という“不確実性”をどう捉え、どんな方向性・戦略・を指し示す？



ケースメソッド  
II-① JC 物流のケース

2社が経営統合するという局面で、様々な問題が見えてきている。経営企画部長として、複雑な状況をどう紐解き、感情的な抵抗問題をどう処理していくか。



ケースメソッド  
II-② JC 物流のケース

DAY2で扱ったケースを更に深掘りし、学習を深めるDAY3。講義や受講者同士のやりとりで広がったものの見方・考え方をもとに、より効果的な解決策を考える。



ケースメソッド  
III 横浜情報システムのケース

あるIT会社の管理部長として、難解な働き方改革の実効策を考える。3日間の学習を総動員し、情も理も加味した解決策を立てられるか。



### 相互指摘

ケース・メソッドに取り組む前後で、“お互いの関係性”や、“各個人に対して感じていること”など、胸中の思いを共有する時間をとります。自分の立ち居振る舞いが周りにどう映っているのか気づき深い自己理解につなげます。

