

# 社長の態度力

実践性と即効性の高い  
気づきが満載です

## 勝ち残りを実現する「経営者」の必須能力と養成法

日程 ◆ ご都合のいい日程をお選びください。

2019年2月14日(木) 8月6日(火)

時間 ◆ 午前10時～午後5時

会場 ◆ J R 東京駅周辺 (後日連絡)

対象 ◆ 社長、取締役、後継者の方々

### 経営は態度。

働きようの根幹を成す「態度力」を備えなければ、望ましい結果を収められません。

#### 内容構成

〔はじめに〕 経営者は11の「態度力」を備えよ

#### I 単純力 ～本質を究める

1. 物事をどこまでもシンプルに考える
2. これなくして経営の本質をつかめない
3. 迷いと悩みを払拭し、的確な意思決定を行う

#### II 執念力 ～本気を見せる

1. 一度決めたら、やり遂げるまで引っ込めない
2. 蛇のようなしつこさが逆風下の業績をつくる
3. ライバルが追従できない水準までやり抜く

#### III 理念力 ～使命を定める

1. 多様な個性と能力は理念を共有してこそ響き合う
2. 「顧客価値の最大化」を限界まで追い求める
3. やらない理由を探さなければ、会社は変わる

#### IV 目標力 ～高みをたつとぶ

1. 有意義な行動は不可能な目標から始まる
2. 目標こそ社員にとり最良の動機づけである
3. 目標を高く掲げないと、社内に変革を促せない

#### V 啓蒙力 ～その気にさせる

1. 優れたリーダーは言葉の持つ威力を使いこなす
2. 不断のメッセージが望ましい文化と風土をつくる
3. すべての社員を巻き込み、感化し、突き動かす

#### VI 戦略力 ～勝利を担保する

1. 競争に勝つためにどうすべきかを命じる

2. 「やめろ」は頭でなく腹でないと出来ない
3. 戦略の誤りは戦術の努力で取り返せない

#### VII 吸引力 ～皆を惹きつける

1. 大型掃除機のように社員を吸い寄せて離さない
2. 器量と度量を基盤とした人間力が輝きを放つ
3. 社長は嫌いな人、嫌なことをつくり遠ざけない

#### VIII 感謝力 ～「ありがとう」

1. 「我以外皆我客」と肝に銘じ、感謝を示す
2. 包容の精神で社員を家族、会社を一家と見なす
3. 満足していない社員は顧客を満足させられない

#### IX 屋脱力 ～「屋」をつけない

1. 自社の事業や商品を狭い枠に封じ込めない
2. 屋を外し、顧客に寄り添うことで商機を探る
3. 社長は市場の風を肌で感じながら判断を下す

#### X 希求力 ～「善」を願う

1. 私心を捨て、崇高な思いを胸に経営に当たる
2. ひたすら社会と顧客、社員を利するために働く
3. 皆の豊かさと幸せを願って人事を尽くす

#### XI 原点力 ～大本に根差す

1. 初心を忘れていないかを折に触れて自問する
2. 危機や難局では原点に立ち返るのが確かであり
3. 結果が振るわなければ凡事徹底を検証してみる

〔あすから〕 態度力を養うなら会社は好転する

経営に関わる迷いと悩みが消え、意思と行動を強くできます。

## 内容紹介

市場の成熟と競争の激化が加速しています。経営にまつわるさまざまな知識や手法の習得に努めても、厳しい環境を容易に乗り越えられなくなりました。

むしろ、経営に臨む大本（おおもと）の思想と姿勢により、どれくらいの成果を上げられるか、どれくらいの成長を遂げられるかが決まるようになりました。そうした働き方の根幹を成すのが「態度力」です。

本講座では、企業収益の伸長に豊富な実績を持つコンサルタントが、どのような環境下でも望ましい結果を収めるうえで必須の「態度力」について、簡単なワークショップを交えながら分かりやすく解説します。

成功に直結する条件と言い換えられ、経営者が身につけていないと努力が空回りし、苦勞が報われないという「11の自律的能力」と養成法を明かします。

自分は何が足りないか、自分は何を行うべきか、ぜひ本講座で具体的な答えを見つけてください。

### 思いどおりの成功をつかんでください。

**参加申込み** ※東京駅周辺もしくは近郊の別会場になる場合あり。

#### 申込方法

- 参加申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。当社より、メールにて請求書と参加証、会場地図などをご送付します。開催7日前までに、請求書に記載した銀行口座へ手数料ご負担にてお振り込みください。なお、参加申込みをお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- 直前のお申込みはお受けできません。また、キャンセルのご連絡は3日前までをお願いします。それ以降になりますと参加費の払い戻しはいたしかねますので、代理の方がご出席ください。

お申込みはファクスでどうぞ。  
**FAX 050-3737-4562**

## 講師紹介



和田創研代表  
**和田 創**  
(わだ・そう)

同一内容での  
上層部研修が  
実施可能です。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに当事者への「教育」を通じて意識・行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、そして成長の持続を果たす。業種や規模を問わず、多くの顧問先を短期間で高収益体質へ転換させてきた。

経験と実績、信念に裏打ちされた指導に対し、トップが絶大な信頼を寄せる。チェンジ=適者生存、クリエイション=価値創造、ソリューション=課題解決を重視。また、社長の個別相談に応じる。これらと並行し、業績改善の即効性の高い「受注・販売ツール」の活用、「営業省人化と商談自動化」の推進に力を入れている。トップ向けに本邦最高峰の「営業精鋭学校」を恒例で開催している。

講演を含めた企業などでの教育と指導の年間実績は約百回。対象は社長から役員、管理者、社員まで、テーマは経営、管理、人事（採用）、事業、商品、企画まで幅広い。『社長の営業力』『結果を出せない営業はこう立て直す』などの著書は多数。

#### 参加費

55,000円（1名当たり。教材費・昼食代込。消費税別途）

※1社2名の参加は1名当たり1割引、3名以上の参加は1名当たり2割引。

#### お問合せ先

**和田創研 TEL 050-3786-3704**

MAIL [info@wadasouken.co.jp](mailto:info@wadasouken.co.jp)

HP <http://wadasouken.co.jp>

〒104-0061 東京都中央区銀座1-13-1 ヒューリック銀座一丁目ビル4F

### 社長の態度力 参加申込書

 ※同業者および個人のお申し込みは不可。

2019年2月14日(木)  8月6日(火)

申込企業	社名		年商	百万円	社員	人
	業種		商品			
申込責任者	氏名		所属		役職	
	所在地 〒					
	TEL		-		FAX	
	MAIL					
参加者	氏名		所属		役職	
参加者	氏名		所属		役職	
参加者	氏名		所属		役職	

参加申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本セミナーの事務手続きと運営のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。