

「“戦略的”意思決定力」 強化セミナー

会 期 2025年10月15日(水)

開催形式 オンライン (Zoom)

対 象

- ・経営・事業戦略の立案や、部門の方向性を左右する意思決定に関わるマネージャー・リーダー層の方
- ・論理的で納得感のある判断プロセスを身に付け、施策の実行力や説明力を高めたい方
- ・多様な視点で物事を捉え、業務や組織の成果に直結する意思決定力を強化したい方

セミナーのねらい

ビジネス環境は、以前より複雑で先行き不明瞭になり、変化のスピードも速くなっています。それに伴い、管理職や担当者に対する権限移譲も進み、責任の重さや、意思決定の難しさも増えています。

そのような環境下で、より適切で、より納得感の高い意思決定を行うには、収集された情報をもとに“考え抜く”しかありません。意思決定が戦略的であることで、ビジネスの成果はより確度を増していきます。

本セミナーでは、“戦略的な観点”を加えたより良い意思決定を行うために必要な思考法や具体的な意思決定の進め方を学びます。

本セミナーの特長

- ・多くの実践的な演習を通して、戦略的な意思決定を経験します。
- ・変化の激しいビジネス環境でロジカルに意思決定する考え方や、より適切で納得感の高い意思決定を行うプロセスを学べます。
- ・「戦略的に物事を決める」技術に焦点を絞った数少ないセミナーです。

本セミナーのゴール

- ・戦略的な意思決定の「考え方」および「進め方」を身につける。
- ・戦略的に意思決定ができるようになる。
- ・より良い意思決定を行うための自身の今後の課題を明確にする。

プログラム

10:00～17:00 <昼食時間 12:00～13:00>

時間	1 日
10:00	<div>1 オリエンテーション</div> <div>2 “戦略的”な意思決定とは <ul style="list-style-type: none"> ・戦略的とは ・戦略的意思決定のプロセス </div> <div>3 ステップ1：現状把握 演習 <ul style="list-style-type: none"> ・現状を把握する際に必要な観点 ・参考となる考え方やフレームワーク </div> <div>4 ステップ2：選択肢の検討 演習 <ul style="list-style-type: none"> ・選択肢を検討する際に必要な観点 ・参考となる考え方やフレームワーク </div> <div>5 ステップ3：判断基準の明確化 演習 <ul style="list-style-type: none"> ・判断基準を決める際に必要な観点 ・参考となる考え方やフレームワーク </div>
	<div>6 ステップ4：意思決定と実行計画 <ul style="list-style-type: none"> ・意思決定と実行計画の際に必要な観点 ・参考となる考え方やフレームワーク </div> <div>7 ステップ5：意思決定の振り返り <ul style="list-style-type: none"> ・意思決定を振り返る観点 ・参考となる考え方やフレームワーク </div> <div>8 意思決定における陥りがちな問題点と対策</div> <div>9 総合演習 ～ケーススタディ～</div> <div>10 実践演習 ～自身の状況での実践～</div>
17:00	<div>①現状把握</div> <div>②選択肢の検討</div> <div>③判断基準の明確化</div> <div>④意思決定と実行計画</div> <div>⑤意思決定の振り返り</div>

※プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

- ◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
- ◆ 「参加者の声」は裏面をご参照ください。

「“戦略的”意思決定力」強化セミナー

講師紹介(敬称略)

藤原 貴也

(ふじわら たかや)

株式会社チアーズコンサルティング
代表取締役社長

1993年 富士ゼロックス株式会社入社(コンサルティングセールスに従事)
1997年 ITベンチャー企業に営業責任者として転職
2004年 人事・営業系コンサルティング会社にマネージャーとして転職
2006年 チアーズコンサルティングを設立(その後、株式会社化)

研修講師として年間約150日間出講(講師経験:15年)。
対象は新人から管理職まで幅広い。主な研修テーマはロジカルシンキングなどの思考力強化、コミュニケーション力・対人関係能力の強化、マネジメント能力や組織活性化など。受講者評価は非常に高い。

参加者の声

- 戦略的な意思決定のプロセスについて、演習を通じて学ぶことができたので実務で活かしていきたいと思いました。
- 各フェーズでの演習を通じて、戦略的意思決定を進めていく上での課題と実践に近い解決策を学ぶことができた。
- これまでより効率的かつ効果的に意思決定をしていくためのプロセスを学ぶことができたので、自身のプロジェクトでの意思決定時に実践していきます。

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 150838** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。

TEL: 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	62,700円/1名
上記会員外	74,800円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認、ご同意のうえお申し込みください。

参加定員 30名 ※最少催行人数に満たない場合は延期する場合があります。
※参加定員の関係でご参加いただけない場合は折り返しご連絡いたします。

キャンセル規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%
開催7日前～前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%
開催前日および当日	参加料の全額

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万ーキャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。

(注) キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

オンライン受講の方法

- オンライン会議ツール「Zoom」で配信します。
事前に接続テスト(<https://zoom.us/test>)にアクセスいただき、動作をご確認ください。
- 1申込につき1名様のご受講ください。(著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けしません)
- ビデオオンできる環境をご用意ください。イヤホンやヘッドセット、外部スピーカーを使用しての受講をおすすめします。
- お申し込み時、参加される方のメールアドレスを必ず登録してください。
- テキストは事前に配付します。
- 本セミナーの講義資料および配信映像の録画、録音、撮影など複製ならびに二次利用は一切禁止です。
- Zoomにおけるリモート制御ならびにレコーディング機能はホスト側にて停止させていただきます。

※お申し込みの前に必ずオンラインLIVEセミナー規約をご確認ください。
お申し込み完了を以て規約に同意したものといたします。

申込に関するお問い合わせ先(参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL: 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail: seminar@jma.or.jp FAX: 03(3434)5505

プログラム内容に関するお問い合わせ先(企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL: 03(3434)1955(直通)

日本の経営革新

学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校向け、個別課題解決支援も行っています。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。
是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は
<https://www.jma.or.jp/membership/>

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に
合わせた
プログラム内容

2 実践力のつく
演習

3 研修結果を
継続させる仕組み

4 多様な業界、
業種と交流