



Dr.Bef 講座

～ 企業参謀の知恵 ～

躍進を果たす“新企業戦略 (MARSA)”を学ぶ

— 80名30億から1700名2000億へ、躍動30年の軌跡 —

本講座は、どのような景気環境にあっても**躍動し続ける企業づくり**を果たす実践講座です。
円安、株高、外国企業の圧力等から**勝ち抜く企業幹部を養成**します！

実存心理学の Dr. ジョージが経営に関わり、**連続60年以上の「増収増益」**を続けている企業の実例や、合併寸前に陥りながらも業界トップとなるまでの**復活を果たした企業の原則**を一般化し、各受講者に**個別対応**させた指導をします。

少人数の受講者で**精鋭化**をめざします！

日時：[1日目] **8月29日** (木) 午後13:00～16:30

[2日目] **30日** (金) 午前10:00～15:30

すざき じょうじ

講師：Dr. 鈴木文織 US心理学博士 US医学博士

(株) ビジネスラポール 代表、神奈川県経営者協会人材活性会員

対象者：経営幹部 及び候補、税理士・社労士・ベネフィット
ドクター、経営戦略の専門家を目指す人

定員：10名 (先着順)

受講料：2日間 39,000円 (税・テキスト代含む)

茶菓子・昼食 付き

※前日・当日のキャンセルは、全額お支払いいただきます。

受講料振込先：横浜銀行 大船支店

(普) 1559930 株式会社ビジネスラポール

※受講日の2日前までのお振込を、お願いいたします。

当日のお支払いも承ります。

※お申込みは、8/22 (木) までお願いいたします。

会場：かながわ労働プラザ

[1日目]第7会議室

[2日目]第6会議室

※会場が変更になる場合があります。



お申し込み書【Dr.Bef 講座 8月29・30日】

FAX : 0467-41-4655

会社名			ご担当者名		
電話	()	FAX	()		
ご住所	〒				
ふりがな 参加者名			ふりがな 参加者名		



主催：株式会社 ビジネスラポール

<http://www.business-rapport.org/>

〒247-0055 神奈川県横浜市中区常盤町3-24 サンビル3F TEL 045-663-0238 FAX 045-227-5796

【～企業参謀の知恵～ 躍進を果たす新企業戦略 (MARSA) を学ぶ：内容】



Dr.ジョージ

<p>I. 経営陣の役割</p> <p>① 三つの不動の自覚 ② 組織を動かす理念と熱中十訓 ③ 起業から成長の5サイクル — MARSA の徹底</p>
<p>II. 経営判断の実践</p> <p>① 経営判断得意なタイプ7 傾向—先行・二者・流動・既決・多数・他者・独自 (メソッドから学ぶ自己把握) ② 経営判断のメカニズム *アティススタイル楕円(着眼)・クロス(発想)・ウィンドウ(実践) ③ 負と不の予測と克服</p>
<p>III. 経営陣の実効と実践力を磨き上げる</p> <p>① 組織を動かす7—ダイナミックスキル ② 社員を動かす14—モチベーションスキル ③ 顧客を動かす5—ベネフィットポイント</p>
<p>IV. 変動・逆境・不況に勝つ企業の不滅の法則</p> <p>① 勝利する企業の特長7社から学ぶ ② 衰退した企業の特異性5社から学ぶ ③ 再生した企業の特徴5社から学ぶ (Dr. ジョージの顧問先や指導先から)</p>
<p>V. 経営陣の資質を磨き上げる</p> <p>① 跳返力の養成—21 の要因(PMA 分析) ② 交流力の強化—金融・協力企業・競合企業・異業種他 ③ 統括力の充実—ダイナモと呼ばれた幹部からのメッセージ ④ 背景力の増加—社会貢献のイメージ化 ⑤ 営業力の徹底—「全てはお客様のために」を企画提案を実践</p>



鈴木 文織 (すずき じょうじ)

US 心理学博士、US 医学博士

株式会社ビジネスラポール 代表取締役
 神奈川経営者協会 人材活性化委員
 金沢大学 講師
 会計事務所経営改革ドクター (BMS)
 NPO 法人アティスカウンセリング協会 顧問
 日本人間性心理学会所属

東京大学法学部卒業。米国 UC ユニオン大学にて心理学博士号、セント・トーマス大学にて精神医学博士号を取得する。

1983(昭和 58)年の第7回世界精神医学学会にて、「資質を研げば、すべての能力は顕在化し実力となる」とする資質開発(AQ)の親学理論を発表。「心理学を実践化すれば、飛躍できないビジネスはない」をモットーに、心理学をセールス&マーケティングに実践応用している。

人材育成、組織活性、経営戦略、営業開発、メンタルヘルス等の企業内指導では高い実績をあげており、年間およそ 300 件の研修・講演を行なっている。また、ストレスマネジメントを中心に企業内メールカウンセリングシステムを確立。東京商工会議所等での創業指導では 200 社以上の起業化にかかわる。

《専門》

- ◆人材育成、システム開発、顧客指導、マーケティング、商品開発等、企業成長のための原点経営ベストポイントから強化する。
- ◆一業種一社主義を貫き、コンサルティング・顧問契約等で、指導を継続中。
- ◆モノづくりにこだわり挑戦する企業や、厳しい業界においても努力を結果につなげ、躍動する組織づくりを「熱中」意識からアピールする。
- ◆お客様の経営参謀として具体的な組織開発・営業戦略強化・タスクフォース強化・メンタルヘルス指導・コーチングテクニック等により指導強化する。
- ◆深層心理学、精神分析学、親学資質学理論等を応用し、よりよい組織関係づくり(実力づくり・顧客づくり・商品づくり・健康づくり)に発展的展開への活用を専門とする。

《主要実績》

- ・アサヒビール(株)〈マーケティング教育・管理技術研修〉
- ・(株)ファンケル〈資質開発〉
- ・タカナシ乳業(株)〈全階層・営業力センスアップ・生産管理・コストダウン〉
- ・相鉄ローゼン(株)〈店長研修・店舗開発・新昇格者研修〉
- ・極東産機(株)〈営業システム・パワーアップ研修・新規顧客開拓〉

ほか多数