

問題発見・解決

～論理的思考を基にした問題解決能力～

研修目標

問題発見から分析・解決までのプロセスを修得

組織・個人が直面する問題を発見し、その原因を分析、解決する技法を修得することで、的確な業務遂行能力の向上を図る。

特徴PR

目標と現状を把握し、今後の行動変容につなげる

職場や仕事の問題解決に主体的に取り組めるよう、問題解決の考え方とその手法を学びます。「目標」(あるべき姿)の大切さを理解することで、行動変容につなげます。

詳細

- * 開催日 10月21日(月)/22日(火)
- * 時間 1日目 9:30～17:00
2日目 9:00～16:00
- * 定員 20名
- * 日数 2日
- * 研修場所 道庁別館
- * 対象者 課長、課長補佐(同相当職)
係長(同相当職)、一般係員
- * 研修方法 講義、事例研究
グループ演習

予定研修科目

- 1 『深く考える職員』が活躍する
(1)深く考えるとは(ロジックツリー)
(2)深く考えるための道具を活用
- 2 問題とは何か
(1)問題解決の前提 (2)問題解決の条件 (3)問題の定義
(4)なぜ問題解決能力が必要なのか (5)問題の種類について
- 3 問題解決のプロセス(手順)
(1)事実と仮説について (2)解決案のポイント
- 4 問題解決技法を理解するための事例研究①②
- 5 問題解決ストーリーの作成 ～自己の問題
(1)問題の抽出 (2)問題解決のポイント
(3)原因分析のポイント (4)テーマ、課題のチェック
- 6 行動計画書の作成
- 7 総まとめ講義 ～問題解決を実践で活用していく方法～

予定講師

- 田中 浩** 一般社団法人日本経営協会講師 (株)ヒロ・マネジメント 代表取締役 中小企業診断士 研修コンサルタント
法政大学経営学部卒業。食品卸売会社営業課長を経て、1997年に経営コンサルタントとして独立。現場重視の研修支援をモットーとし、地方公共団体と民間企業で「人づくり」の実績を上げている。
<主な著書>「自治体研修マニュアル21」公職研刊(共著)、「提案営業を極める」(同友館)、「トップ営業マンの交渉術」(ばる出版)、「技術者のためのプレゼンテーション力向上講座」(同友館)、通信教育テキスト「新・営業基礎コース」等。

予定研修日程

※1日目と2日目の時間帯が異なりますのでご注意ください。

1日目	2日目
<p>9:30 開講・オリエンテーション 『深く考える職員』が活躍する 問題とは何か 問題解決のプロセス(手順) 問題解決技法を理解するための事例研究①②</p> <p>17:00 終了</p>	<p>9:00 開始 問題解決ストーリーの作成 ～自己の問題 行動計画書の作成 総まとめ講義 ～問題解決を実践で活用していく方法～</p> <p>16:00～ 事後調査 閉講</p>

※研修の進め方、内容が変更になることもございますのでご了承ください。