



第34期

泰日マネジメント育成プログラム

－タイ人中堅管理職育成研修－



College of Management
Mahidol University

協力

CICOM BRAINS
サイコム・ブレインズ グループ

泰日マネジメント育成プログラムとは

- ▶ タイのトップレベルの大学教授・講師陣によるマネジメント研修プログラムです。
- ▶ MBA的な経営知識・スキル習得と、「**学んだその日**」から、業務遂行に役立つ実務的なノウハウ・実行力習得を組み合わせた内容です。
- ▶ 在タイ日系企業で将来の幹部候補として期待されているタイ人マネジャーを対象とした、**タイ語による公開型研修プログラム**です。
- ▶ 日本およびアジア地域でマネジメント人材育成のための研修プログラムの企画・実施を手がけるサイコムブレインズ・グループがマヒドン大学経営大学院と共同でデザインしたカリキュラムです。
- ▶ 本プログラムは学位を提供するものではありませんが、全日程出席し所定の課題をこなした受講者には**マヒドン大学経営大学院より修了証書**が渡されます。

タイ人中堅管理職育成研修(第34期)開催概要

■ 対象：

本研修は、製造業・非製造業を問わず、営業、マーケティング、商品・サービス開発、調達・購買、業務管理等の各部門に所属する、日系企業の ミドルマネジャーの方々を対象としています。

■ 研修のスタイル：

本公開講座は、実際のビジネスケースをもとにした議論やロールプレイ、グループワーク等を行うもので、企業内研修で取り上げられることの多い 日系企業の共通の問題意識を学びのテーマとしながら、公開型プログラムのメリットである他流試合の機会も得られます。

■ 開講予定コース：

- | | |
|---------------------------------|-------|
| ➤ Course 1: 組織・人材マネジメント 講座 | 2日間研修 |
| ➤ Course 2: 顧客マネジメント手法と戦略的活用 講座 | 2日間研修 |
| ➤ Course 3: 事業戦略策定 基礎 講座 | 2日間研修 |

各科目とも、ミドル

マネジャーとして有しているべき不可欠なスキルであり、この研修を通して部門あるいはチームのリーダーとして新たな価値を創出できるように必要となる知識や考え方、および手法が得られます。マネジャーの能力を全体的に底上げするプログラムとして非常に有効です。

タイ人中堅管理職育成研修(第34期): コース概要(1)

- ★ 実施科目 : **組織・人材マネジメント 講座 (Organizational Behavior)**
～人的資源管理の基本を理解し、部門やチームの能力を高める
- ★ 実施期間 : 2018年 8月22日(水)－ 23日(木) (2日間)
- ★ 対象者 : **タイ人ミドルマネジャー**
(プロダクトマネジャー、セールスマネジャー、HRマネジャーはじめあらゆる部門の中堅管理職)
- ★ 使用言語 : **タイ語**
- ★ コース概要 :

企業の成長や戦略の遂行において人的資源の管理は非常に重要な位置を占めています。このコースでは、組織内における人材マネジメントに関する基本事項を理解したうえで、チームを率いる立場にあるマネジャーとして、リーダーシップ、チームマネジメント、問題解決手法やチェンジマネジメントスキルなどを身につけていきます。このコースは経営層やHRマネジャーだけに限らず、人材や組織のマネジメントを常に考える様々な部門のリーダー的立場の方を対象にしており、部門やチームの能力を高めていくのに有効なプログラムです。

★ カバーする内容 :

- 職場におけるEQマネジメント／リーダーに必要なEQとは？／セルフ・アセスメント
- 人材マネジメントとモチベーションの関係を理解する
- チーム内での効果的な動機づけ (Case Activity)
- チェンジマネジメントの重要性／変革への抵抗をマネージする
- Force-field 分析
- 変革のための8つのステップ／組織開発
- Case Activity (事例分析)

組織・人材マネジメント講座 (Organizational Behavior)

	Day 1	Day 2
AM 9:00 - 12:00	EQ & Emotions at work <ul style="list-style-type: none">- What is Emotional Intelligence and Understand how- Your own EQ as a leader (with Questionnaire)- How to enhance Your EQ	Motivation at Work (Cont.) <ul style="list-style-type: none">- Motivation strategy on an individual or group Workshop: Planning to increase your employee motivation levels
	Lunch	Lunch
PM 1:00 - 4:00	Motivation at Work <ul style="list-style-type: none">- Motivation & Understand factors Impact human / Motivation / Analyze human motivation Case study Video Clip Activity	Change Management <ul style="list-style-type: none">- The importance of managing “Change”- Force-field analysis- 8 Stages in Leading Change- Organizational Development- OD Activities Workshop Exercise

タイ人中堅管理職育成研修(第34期): コース概要(2)

★ 実施科目 : **顧客マネジメント手法と戦略的活用 講座**

(Customer Relationship Management)

～顧客との良好な関係を構築し、マネジメントする手法を企業競争力に活かす

★ 実施期間 : 2018年 9月25日(火) - 26日(水)(2日間)

★ 対象者 : タイ人ミドルマネジャー

(プロダクトマネジャー、セールスマネジャー、HRマネジャーはじめあらゆる部門の中堅管理職)

★ 使用言語 : **タイ語**

★ コース概要:

企業競争力をあげるためには、「顧客」と良好な関係を構築し、そしてそれを促進、維持していくことは非常に重要です。この研修では、顧客との関係をマネージすることの重要性を知り、また顧客獲得の為の戦略的アプローチや、サプライチェーンを含むデータ収集/分析などにも焦点をあて、さまざまな効果的な手法を実務に沿って学んでいきます。多様な業務プロセスを整備し、一貫性のあるサービスの提供、生産性の向上に有効です。

- ★ カバーする内容:
- CRMとは何か? / CRMのキーコンセプトとベストプラクティスを理解する
 - さまざまなマーケティング概念とCRMバリュープロポジション
 - CRMのインパクト(customer experience, satisfaction and loyalty)
 - 顧客データの取得/マネジメント手法、リサーチと分析/customer lifetime value
 - ベストプラクティスとsocial networkingの影響力
 - Case Activity (事例分析)

顧客マネジメント手法と戦略的活用 講座 (Customer Relationship Management)

	Day 1	Day 2
AM 9:00 - 12:00	<ul style="list-style-type: none"> - Understanding of key concepts and best practices of CRM - What is CRM? - CRM and Value <p>Case Activity</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Customer Life Cycle Management - Customer acquisition/Customer satisfaction/Customer retention - Communication Strategy - Social network and CRM <p>Case Activity</p>
	Lunch	Lunch
PM 1:00 - 4:00	<ul style="list-style-type: none"> - Customer loyalty - Analyze Customer Needs / Want / Demand <p>Case Activity</p>	<ul style="list-style-type: none"> - SRM, supplier as an internal customer - Supply positioning model - Supplier referencing model <p>Case Activity</p>

タイ人中堅管理職育成研修(第34期): コース概要(3)

★ 実施科目 : **事業戦略策定 基礎 講座** (Strategic Management)

～会社の戦略を理解し、戦略の実行を推進するマネジャーになるファーストステップ

★ 実施期間 : 2018年 9月12日(水) - 13日(木)(2日間)

★ 対象者 : タイ人ミドルマネジャー

(マーケティングマネジャー、セールスマネジャー、プロダクトマネジャーはじめあらゆる部門の中堅管理職)

★ 使用言語 : **タイ語**

★ コース概要:

経済のグローバル化やICT技術の発達による市場環境の変化や競争の激化はとどまることがありません。そうした状況において、会社の中核として期待されるマネジャーは、目先のタスクのみにとらわれることなく、長期的なスパンで事業環境の変化を見据えながら、より戦略的に「発想の幅」を広げる意識を持つ必要があります。

このコースでは、それらを実行するために必要な事業戦略策定の基本知識やフレームワークを理解するとともに、自社の戦略を踏まえた明確なビジョンやゴールを設定し、チームの結束力、ひいては組織のパフォーマンスを高め、着実に戦略を遂行するための様々なスキルを学びます。

★ カバーする内容:

- 戦略とは何か? 戦略的な思考とは?
- ビジョンを策定する/戦略策定のプロセス
- 事業環境 分析
- ポーターの5フォース分析
- 内部環境分析
- SWOT分析と競争優位性
- 戦略類型とオプション
- マッキンゼーの7Sモデル
- アクションプランの策定
- Case Activity

事業戦略策定 基礎 講座 (Strategic Management)

	Day 1	Day 2
AM 9:00 - 12:00	Introduction <ul style="list-style-type: none"> - Think Strategically - Strategic Management Process - Developing a Strategic Vision - Vision from current situation Case Study	<ul style="list-style-type: none"> - Internal or Micro-Environment - Components of Internal Analysis - Sustainable Competitive Advantage - SWOT Analysis Case Study
	Lunch	Lunch
PM 1:00 - 4:00	<ul style="list-style-type: none"> - Phase of the Strategy - Situation Analysis - The Components of a Company's Macro-Environment - The Five Forces Model of Competition Workshop Exercise	<ul style="list-style-type: none"> - McKinsey 7S Model of Strategy - Strategy Test - Strategic Management Process Workshop Exercise

Expected Trainers

Dr. Parisa Rungruang (組織・人材マネジメント 講座)

Asst. Prof. at College of Management, Mahidol University

- Education:**
- MBA. International Business, University of Birmingham, UK
 - Ph.D. Human Resource Management, Monash University, Melbourne, Australia

Dr. Phallapa Petison (顧客マネジメント手法と戦略的活用 講座)

Asst. Prof. at College of Management, Mahidol University

- Education:**
- MBA. Asian Institute of Technology
 - Ph.D. International Business, Asian Institute of Technology

Dr. Noppakorn Klinton (事業戦略策定 基礎 講座)

Lecturer at College of Management, Mahidol University

- Education:**
- MBA. (Business Administration), Thammasat University
 - Ph.D. (Technopreneurship & Innovation Management), Chulalongkorn University

[Course 1] 組織・人材マネジメント 講座

- 日程: 2018年 8月22日(水)－23日(木)(2日間)
- 時間: 9:00－12:00 13:00－16:00
- 会場: College of Management, Mahidol University
- 受講費: Bht 13,000 (昼食、ティーブレイク含む)

[Course 2] 顧客マネジメント手法と戦略的活用 講座

- 日程: 2018年 9月25日(火)－26日(水)(2日間)
- 時間: 9:00－12:00 13:00－16:00
- 会場: College of Management, Mahidol University
- 受講費: Bht 13,000 (昼食、ティーブレイク含む)

[Course 3] 事業戦略策定 基礎 講座

- 日程: 2018年 9月12日(水)－13日(木)(2日間)
- 時間: 9:00－12:00 13:00－16:00
- 会場: College of Management, Mahidol University
- 受講費: Bht 13,000 (昼食、ティーブレイク含む)

★ 上記コースの中から お1人様2科目選択の場合は、割引が適用されます。

★ 1社様から 5名以上ご参加の場合は、割引が適用されます。

※ 諸事情により日程変更の可能性がございますこと、予めご了承ください。

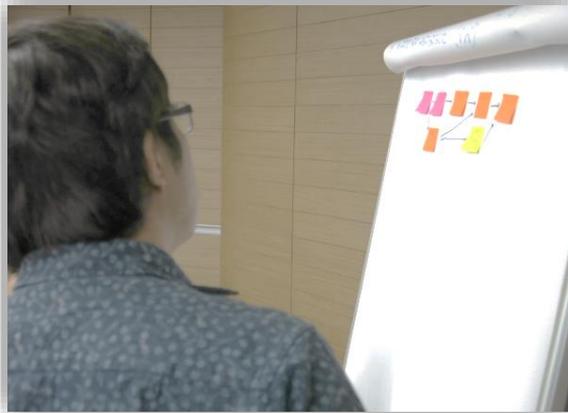


これまでの研修受講者からのコメント（抜粋）

- ▶ グループディスカッションの時、違う会社からの参加者との意見交換がとても意義深かった。
- ▶ ケーススタディを実施してディスカッションから、プレゼンテーションまで行ったのが興味深かった。
- ▶ これまで他に受講した研修より、講師がとても経験豊かで、また非常にわかりやすい例を引いて講義されたので、学ぶことが多かった。
- ▶ マーケティング理論や戦略立案の考え方を系統立ててきちんと学んだのは初めてだったので、理論の説明を聞いて納得したと同時に、自身の業務に何が必要か考えるきっかけとなった。
- ▶ 実際に起こりうる仕事上での問題を、いかに未然に防ぎ、また良い方向に解決していくか、理論立てて学んだことは今後の業務に非常に役立つ。
- ▶ 実務の上で今後どのようなビジョンを持ち、仕事を進めていくべきか、考える力と実行する力を養えた。
- ▶ 今回の講座で学んだ知識は、アカデミックな内容だけでなく、実際に課題について話し合いをしたり、プレゼンテーションをしたりしたため、今後、自分の職場で生かせそうだなと思った。
- ▶ 学んだことを自社内でシェアし、上司、部下とのコミュニケーションを積極的に行い、組織で起こりうる問題の解決に繋げていきたい。

研修風景はウェブサイトをご参照ください。 <http://www.cmmu.mahidol.ac.th/training/index.php/training-gallery>

研修風景



お申込みについて

➤ 受講費用:

組織・人材マネジメント 講座 (Organizational Behavior)	Bht 13,000
顧客マネジメント手法と戦略的活用 講座 (Customer Relationship Management)	Bht 13,000
事業戦略策定 基礎 講座 (Strategic Management)	Bht 13,000

* それぞれ、ティーブレイクと昼食代を含みます。

* この中から2科目以上選択の場合、または一社様から 5名以上ご参加の場合、割引が適用されます。

お申込みについて

➤ 申込み方法：

申込みフォーム(別途添付))に必要事項を記載の上、Email: cbubcl@cicombrains.com で担当のチャマイポン(Ms. Tae) までお送りください。

➤ 受講費用の支払方法：

お申込み完了後、マヒドン大学経営大学院 (College of Management, Mahidol University) よりInvoiceを送付いたします。

Invoiceに記載されている銀行振り込み、または小切手でのお支払いをお願い申し上げます。
※送金手数料は各自にてご負担願います。

➤ 支払期限：それぞれのコースの実施初日まで

- | | | |
|---------|---------------------|-----------|
| ➤ 申込期限： | 組織・人材マネジメント 講座 | 8月 8日(水) |
| | 顧客マネジメント手法と戦略的活用 講座 | 9月 11日(火) |
| | 事業戦略策定 基礎 講座 | 8月 29日(水) |

➤ キャンセル規定：

- 講座開始日からさかのぼって20～30日前のキャンセルの場合は、受講費用の30%をいただきます。
- 講座開始日からさかのぼって19日～講座開始前日までのキャンセルの場合は、受講費用の50%をいただきます。
- 講座開始日前日17時以降と当日のキャンセルは、受講費用の100%をいただきます。

お問合せ先

★ バンコク :

日本語対応専用ライン(Free Call) : 001-8001-3201-3892

担当: 遠藤 (Ms. Endo)

Email: h.endo@cicombrains.com

タイ語/英語 ライン:(66)-82-671-8574

担当: チャマイポン (Ms. Tae) / ニシャダー (Ms. G)

Email: c.thamma@cicombrains.com
n.namchoat@cicombrains.com

▶Website: <https://www.cicombrains.com/CB-UBCL/>

★ 東京 :

電話番号 : + (81)-3-5294-5576

担当: 地紙/乙黒

Email: cbubcl@cicombrains.com

Map to CMMU : College of Management, Mahidol University
4th Floor, 69 Vipavadee Rangsit Road, Phayathai Bangkok 10400

