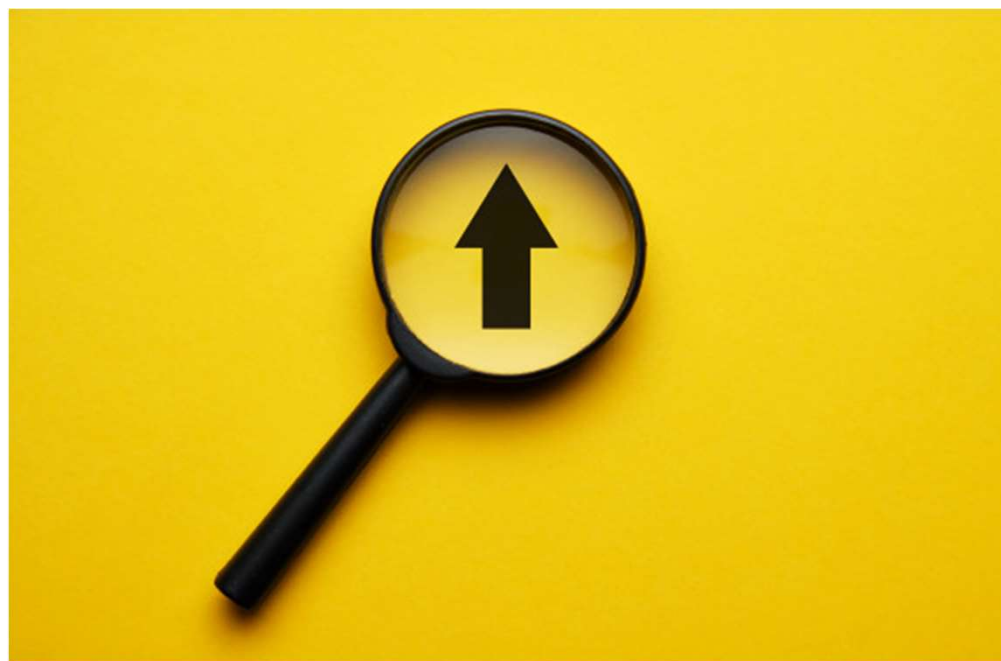




第45期

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



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。
- ▶ 少人数のクラス体制でわかりやすく丁寧に指導します。
- ▶ 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。
- ▶ マヒドン大学経営大学院は世界でも最高水準のマネジメント教育を提供する教育機関としてAACSB認証を取得しています。

タイ人中堅管理職育成研修(第45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: 新マーケティング戦略 | (Strategic Marketing Management) | 2日間研修 |
| ➤ Course 2: ロジカルシンキングと意思決定 | (Logical Thinking & Decision Making) | 2日間研修 |
| ➤ Course 3: 顧客マネジメント手法と戦略的活用 | (Customer Relationship Management) | 2日間研修 |
| ➤ Course 4: オペレーションズ・マネジメント | (Operations Management) | 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するため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45期): コース概要(1)

- ★ 実施科目 : **新マーケティング戦略**
~最新のマーケティング戦略で市場を勝ち抜く
- ★ 実施期間 : 2021年 6月 29日(火)ー 30日(水)(2日間)
- ★ 対象者 : タイ人ミドルマネジャー
(セールス、マーケティングマネジャーを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 :

企業の成長には、常に新しいマーケティングチャレンジが不可欠です。今後大きな変化が予想されるアジア市場における最新のマーケティングスキルをわかりやすい事例を用いて学ぶとともに、今までと同じやり方、方法では、ワークしなくなっている分野に注目し、戦略的変革に必要な新たな手法や考え方を学んでいきます。

自身の企業がどのようなマーケティング戦略を以って市場で勝ち抜いていくかThailand4.0政策やマーケティング・イノベーションもふまえ、演習 Case Studyを通して検証し、学んでいきます。

★ カバーする内容 :

- マーケティングとは？
- 新マーケティング手法の実例
- マーケティングリサーチ・アップデート
- SWOT分析による強みの把握 / STP分析 / 演習
- Brand Components
- 4P's vs 4C's for B2B
- 外部・内部環境分析
- ニューロ・マーケティング
- ブルーオーシャンストラテジー(Blue Ocean Strategy)
- イノベーションストラテジー (Innovation Strategy)
- デジタルマーケティング (Digital Marketing)
- Case Activity

新マーケティング戦略 (Strategic Marketing Management)

	Day 1	Day 2
AM 9:00-12:00	Introduction -Strategic Management -What the Marketing ? -New paradigm of Marketing Management -Market Research updated Video Clip case	-4P's vs 4C's -4C's for B2C→B2B -4P's vs 4C's for→B2B -Environmental analysis -Blue Ocean Strategy Video Clip case Case Study Activity
	Lunch	Lunch
PM 1:00-4:00	-SWOT Analysis -STP Analysis -Price focused Video Clip case Case Study Activity	-Innovation Strategy -Strategy Canvas -B2B Information, Trend, Analysis, Benchmark -Thailand 4.0 Case Study Activity

タイ人中堅管理職育成研修(第45期): コース概要(2)

★ 実施科目 : **ロジカルシンキングと意思決定**

～論理展開の概念やプロセスを理解し、マネジャーに必須の意思決定の手法を学ぶ

★ 実施期間 : 2021年 6月15日(火)ー 16日(水)(2日間)

★ 対象者 : タイ人ミドルマネジャー

(セールスマネジャー、プロダクトマネジャー、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 :

ロジカルシンキング講座では、わかりやすい事例をもとに論理的思考に基づく仕事の進め方や、議論の場で納得性のある話をするスキル、論理的に書くスキルについて学びます。段階的に学ぶアプローチにより、まず、戦略的／戦術的に考えるクセをつけるためのマインドセットを指導し、周到かつ本質的に考えることで、問題解決や意思決定の精度をあげ、仕事の効率を高めることに繋がります。論理展開の概念やプロセス、手法を具体的に理解するために、ケーススタディーやグループワークに取り組み、実践的なスキルを身につけます。

- ★ カバーする内容 :
- 論理的思考の基本アプローチとは？
 - 戦略的な思考と問題解決力
 - 適切なゴール設定と成果の把握
 - Logic/ Simple Rule, Platform Thinking
 - 問題解決プロセス／システム思考
 - Case Activity
 - 戦略的意思決定プロセス
 - 4つの基礎となるもの/ Strategic Interaction
 - Tactical vs Strategic Mindset
 - System1 vs System 2 Thinking
 - 問題解決策の提言時に注意すべきポイント
 - 意思決定の際に考慮すべき要素とリスク・マネジメント

ロジカルシンキングと意思決定 (Logical Thinking & Decision Making)

	Day 1	Day 2
AM 9:00-12:00	<ul style="list-style-type: none"> -Introduction -Foundation of Logical Thinking -Usage, Location and Details of Logical Strategy -Traditional vs Strategic Problem Solver -Stretch Goal Capacity (Growth Mindset, Passion and Leadership) -Planning Issue 	<ul style="list-style-type: none"> -Recapitulate: Day 1 -Office of Strategy Management (OSM) -4 Foundation: Strategic Interaction -Strategic Framework -Tactical vs Strategic Mindset -System 1 vs System 2 Thinking
	Lunch	Lunch
PM 1:00-4:00	<ul style="list-style-type: none"> -Simple Rule of Logical Strategy -Platform Thinking -Logical Problem Solving Process -Effective Steps to Project -Workshop Exercise 	<ul style="list-style-type: none"> -Content vs Relationship Based Persuasion -Simple Rule of Content-Based Persuasion -Paradigm & P-type & EQ -Risk Management -Decision Making Issue -Workshop Exercise

タイ人中堅管理職育成研修(第45期): コース概要(3)

★ 実施科目 : 顧客マネジメント手法と戦略的活用

～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 : 2021年 7月 7日(水)－ 8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:

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
- Case Activity(事例分析)

顧客マネジメント手法と戦略的活用 (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 Lifetime Value - Customer Lifetime 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 - Net Promoter Score (NPS) <p>Case Activity</p>	<ul style="list-style-type: none"> - SRM, supplier as an internal customer - Commitment and Trust - Supply positioning model - Supplier referencing model <p>Case Activity</p>

タイ人中堅管理職育成研修(第45期): コース概要(4)

- ★ 実施科目 : **オペレーションズ・マネジメント**
~ムダのないプロセス・業務管理の手法を学ぶ
- ★ 実施期間 : 2021年 7月 14日(水)ー15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 :

業務における効率化が不可欠な昨今の状況の中で、オペレーションズマネジメントの手法は非常に有効なアプローチとなっています。「ムダのないプロセス・業務管理」は、さまざまな業種において、経費の削減、人員の調整、質の向上など全体的な効率化を可能とし、顧客競争力を高めることにつながります。

このコースでは、オペレーションズマネジメントの基礎的な考え方をはじめ、企業内で活用できる新しい手法やテクニックを学んでいきます。

★ カバーする内容

- オペレーションズ・マネジメントとは？
- 競争優位／プロセス／戦略的OM意思決定
- リーンマネジメントとは？ 5つのキーポイント
- 8タイプの無駄を排除する
- Case Activity

- バリューチェーン分析
- VSM(バリューストリームマップ)の作成、現状分析と改善点
- システム・パフォーマンスの向上／比較・分析
- Case Activity

オペレーションズ・マネジメント (Operations Management)

	Day 1	Day 2
AM 9:00-12:00	Introduction to operations management What / Why OM Case Example -Competitive Advantage -Process -10 Strategic OM Decisions	Analyzing the Current Operations -Value Stream Map the Existing Process Purpose of VSM / Element of VSM / Example of VSM Work shop: Create Current state of VSM -Waste, 8 types of waste Value-added, non-value added activities
	Lunch	Lunch
PM 1:00-4:00	-What is lean ? -5 key Principles of Lean M. Work shop: Traditional vs Lean Process Work shop: Select your Project -What is value ? Work shop: Identify Value	-Redesigning the Operations -Tools, 5S, Pokayoke, Visual Control, Standard Work, -Value Stream Map of Future State Work shop: Identify Process change opportunities, Mapping the Future State (Presentation + Incorporate)

講師紹介



Dr. Burim Otakanon (新マーケティング戦略)

ASST. Prof. at College of Management, Mahidol University

Education:

- MBA. New Hampshire College, Southern New Hampshire University, USA
- Advanced Certificate in International Business, New Hampshire College, Southern New Hampshire University, USA
- Ph.D. Technopreneurship and Innovation Management, Chulalongkorn University



Dr. Rath Dhnadirek (ロジカルシンキングと意思決定)

Lecturer at College of Management, Mahidol University

General Manager, T. Dhnarath International Co. Ltd Co-Managing Director and Senior Partner, Sycamore Management Consulting

Education:

- Ph.D. in Marketing with a concentration area in Consumer Psychology and Decision Sciences (Support Area: Statistics and Quantitative Analyses), The University of Chicago, USA

講師紹介



Dr. Phallapa Petison (顧客マネジメント手法と戦略的活用)
ASST. Prof. at College of Management, Mahidol University

Education:

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



Dr. Prattana Punnakitikashem (オペレーションズ・マネジメント)
ASSOC. Prof. at College of Management, Mahidol University

Education:

- M.S. Industrial Engineering, University of Texas at Arlington.
- Ph.D. Industrial Engineering, University of Texas at Arlington.

研修スケジュール

■ [Course 1]

新マーケティング戦略

- 日程: 2021年 6月 29日(火) – 30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 2]

ロジカルシンキングと意思決定

- 日程: 2021年 6月 15日(火) – 16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]

顧客マネジメント手法と戦略的活用

- 日程: 2021年 7月 7日(水) – 8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 4]

オペレーションズ・マネジメント

- 日程: 2021年 7月 14日(水) – 15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）

- ▶ 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。
- ▶ オペレーションズマネジメントのスキルを活用することで、社内における多くのプロセスを見直し、業務管理に役立てたい。
- ▶ 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。
- ▶ 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ったと思った。
- ▶ 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がっていききたい。

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

www.facebook.com/cmmuexecutiveeducation/

研修風景



お申込みについて

➤ 受講費用:

新マーケティング戦略 (Strategic Marketing Management)	Bht 13,000
ロジカルシンキングと意思決定 (Logical Thinking & Decision Making)	Bht 13,000
顧客マネジメント手法と戦略的活用 (Customer Relationship Management)	Bht 13,000
オペレーションズ・マネジメント (Operations 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：	新マーケティング戦略	6月 15日（火） 2021年
	ロジカルシンキングと意思決定	6月 1日（火） 2021年
	顧客マネジメント手法と戦略的活用	6月 23日（水） 2021年
	オペレーションズ・マネジメント	6月 30日（水） 2021年

➤ 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。

お問い合わせ先

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

Email: **cbubcl@cicombrains.com**

