



第46期 泰日マネジメント育成プログラム ータイ人中堅管理職育成研修ー



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。
- ▶ 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46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: 財務分析 基礎 (Basic Finance for Non-Finance Managers) 2日間研修
- Course 2: プロジェクト・マネジメント 基礎 (Project Management-Module 1) 2日間研修
- Course 3: チーム・マネジメント (Teamwork 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

- Course 0: (From 45th)顧客マネジメント手法と戦略的活用 2日間研修
(Customer Relationship Management)

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46期): コース概要(1)

**** Online Class ****
By ZOOM Application

★ 実施科目 : **財務分析 基礎**

(Financeのバックグラウンドを持たない方向け)

～マネジャーとして財務の基礎知識を身に付け、会社の数字に強くなる

★ 実施期間 : 2021年 8月 5日(木)–6日(金) (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、マーケティングマネジャー、プロダクトマネジャー、HRマネジャー等)

★ 使用言語 : **タイ語**

★ コース概要 :

「マネジャー」と名のつく人なら、多かれ少なかれ数字を見て業務をすることがあるはずです。

このコースは、経理・財務マネジャー対象ではなく、一般的な財務データを業務上扱う必要のある立場の方々を念頭にデザインされたものです。2日間の研修後には、財務諸表に何が書かれているのかが分かり、かつ財務分析ができるようになります。またキャッシュフロー分析やヘッジについての理解も高まることにより、マネジャーに求められる財務分野を全般的に理解できるようになります。

財務の予備知識のない人への指導経験豊富な講師が、わかりやすく、かつ丁寧に指導します。

★ カバーする内容

- 財務の基本／財務の観点からみる会計
- 財務諸表を理解する／貸借対照表(Balance sheet)／財務比率分析(Financial Ratios)
- プロセスの比較・分析
- 財務分析と債権管理
- 財務計画と財務予測
- 流動資産の管理／資本予算策定／キャッシュフロー分析
- Case Activity

財務分析 基礎

(Basic Finance for Non-Finance Managers)

	Day 1	Day 2
AM 9:00-12:00	Part1: Issues in Finance -Financial Economic/ Business/Political Issues Part2: Understanding Financial Statement Overview -Managerial accounting -Planning & Control Cycle -Financial vs Managerial Accounting	Part3: Financial Ratios Accounting and Finance Ratio Analysis -Ratio Analysis Profitability ratio/ Liquidity ratio/ Leverage ratio/ Efficiency ratio/ Investment ratio/ Other ratio Case Interpreting financial analysis
	Lunch	Lunch
PM 1:00-4:00	-What is Financial Analysis? -What is an Annual Report? -Basic Accounting Principles Case Study Example of a Balance Sheet Case Study Example of a Income Statement Workshop: Choosing one company in the group	Part4: Corporate Finance -What is your opportunity cost? -The concept of Time Value of Money -How to enhance shareholder value Mini case

タイ人中堅管理職育成研修(第46期): コース概要(2)

**** Online Class ****
By ZOOM Application

- ★ 実施科目 : **プロジェクト・マネジメント 基礎**
~プロジェクト・マネジメント手法を活用した効果的な仕事の進め方とプロセスの基礎を学ぶ
- ★ 実施期間 : 2021年 8月25日(水)-26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 :

従来、プロジェクトマネジメントはソフトウェア開発における品質・コスト・納期のための体系だった管理手法として認識されてきましたが、プロジェクトマネジメントの手法・テクニックを活用することで、エンジニアリングの分野だけでなく、ビジネスの様々な領域において業務の標準化・見える化が可能になり、プロジェクトの遂行や業務効率が高まることが期待されています。このコースでは、仕事をスムーズに、またチームとしてプロジェクトを進めるために有効な手法などを基礎からしっかりと学んでいきます。抜け漏れなくシステムティックに仕事を進めることができるマネジャーへの成長が期待されます。

★ カバーする内容:

- プロジェクトの定義とスコープ、優先順位づけ
- WBS(ワーク・ブレイクダウン・ストラクチャー)の作成
- プロジェクト計画の策定/プロジェクト・ネットワーク図の作成/ガントチャートを作る

- プロジェクトの期間と必要な資源の見積り・配分/コストの見積り
- プロジェクトチームのマネジメント
- プロジェクトチームの高い成果を引き出すには
~ Managing virtual project teams
- リスクや環境の変化に対する打ち手を考える
- Case Activity

プロジェクト・マネジメント 基礎 (Project Management – Module1)

	Day 1	Day 2
AM 9:00-12:00	-Introduction -Project Life Cycle Workshop Exercise -Defining the Project -Project Scope -Project Priority Matrix	-Gantt Chart -Microsoft Project (Critical Path, Project Scheduling) -Develop a Project Gantt Chart Workshop Exercise
	Lunch	Lunch
PM 1:00-4:00	-Creating the Work Breakdown Structure -Process Breakdown Structure -Developing a Project Plan -Develop a Project Network Workshop Exercise	-Resource Allocation -Scheduling Resources and Cost -Reducing Project Duration -Managing Risk & Change Management Workshop Exercise

タイ人中堅管理職育成研修(第46期): コース概要(3)

- ★ 実施科目 : **チーム・マネジメント**
~チーム力の最大化と目標達成のための手法を学ぶ
- ★ 実施期間 : 2021年 9月 15日(水)ー16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、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 :

チームベースマネジメントの必要性は目新しいものではないかもしれませんが、チームワークが有効に機能しているかどうかは、組織内において常に念頭に置くべき課題となっています。仕事の業績アップ、目標達成のためには、機能的でチームワークの良いチームが形成・継続されていることが欠かせません。

当コースでは、「チームマネジメントとは何か」という基本的なコンセプトから、チーム構築のプロセス、チームの役割、コンフリクトへの対処、チームワークを高めるコミュニケーション手法など、さまざまな側面から効果的な手法を身につけ、マネジャーとして、またチームの一員として、業務の成果に繋げるチームマネジメントをわかりやすく学びます。

- ★カバーする内容
- チームとは何か? / チームの役割 / 効果的に発展させるには
 - チーム構築の段階的ステージ (5 Stages)
 - 高い成果につながるチームマネジメントシステム
 - チームワークの成功を導く3つのステップ
 - コンフリクトの原因と対処
 - チームが向上する効果的なコミュニケーションスキル
 - Case Activity

チーム・マネジメント (Teamwork Management)

	Day 1	Day 2
AM 9:00-12:00	-Phase of Team Development -Stages of Team Development Forming Stage / Storming Stage/ Norming Stage / Performing Stage / Adjourning Stage / Team Development Stage	-Attributes for successful teamwork -Three steps to successful teamwork Case Study Workshop Exercise
	Lunch	Lunch
PM 1:00-4:00	-8 Team Management System Case Study Workshop Exercise	-Linear Model of Communication -Conflict in communication -Providing Feedback -Resolving Breakdowns Case Study Workshop Exercise

タイ人中堅管理職育成研修(第46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 9月 29日(水)ー30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)

タイ人中堅管理職育成研修(第45期): コース概要(0)

From 45th Round

- ★ 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 9月 22日(水)－ 23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の影響力
 - 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	- Understanding of key concepts and best practices of CRM - What is CRM? - CRM and Value Case Activity	- Customer Lifetime Value - Customer Lifetime Cycle Management Customer acquisition/Customer satisfaction/Customer retention - Communication Strategy - Social network and CRM Case Activity
	Lunch	Lunch
PM 1:00 - 4:00	- Customer loyalty Analyze Customer Needs / Want / Demand - Net Promoter Score (NPS) Case Activity	- SRM, supplier as an internal customer - Commitment and Trust - Supply positioning model - Supplier referencing model Case Activity

講師紹介



Dr. Arichai Ractham (財務分析 基礎)

Lecturer at College of Management, Mahidol University
Director and In-House Financial Consultant, SYNTEC Construction PCL,

Education:

- Master of Science in International Finance, University Of Idaho, USA
Master of Financial Economics Claremont Graduate School, Claremont CA - USA.
- Ph.D. in Financial Economics: Peter F. Drucker Graduate School of Management at the Claremont Graduate School, Claremont CA - USA.



Dr. Nathasit Gertsri (プロジェクト・マネジメント 基礎)

Assoc. Prof. at College of Management, Mahidol University

Education:

- B. Eng in mechanical engineering from Chulalongkorn University (Thailand) and dual M.S.degrees in mechanical engineering and engineering management.
- Ph.D. in Systems Science/Engineering and Technology Management from Portland State University, USA

講師紹介



Dr. Vichita Ractham (チーム・マネジメント)

Assoc. Prof. at College of Management, Mahidol University

Education:

- M.Sc.(1995) and Ph.D. degree (2000) in Information Science from University of Pittsburgh, USA.

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.



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

Thai-Japanese Management Development Program



College of Management
Mahidol University

研修スケジュール

■ [Course 1] 財務分析 基礎

- 日程: 2021年 8月 5日(木)– 6日(金) (2日間)
- 時間: 9:00 –12:00 13:00 –16:00
- 会場: Online Class by ZOOM
- 受講費: Bht 9,500

■ [Course 2] プロジェクト・マネジメント 基礎

- 日程: 2021年 8月25日(水)–26日(木) (2日間)
- 時間: 9:00 –12:00 13:00 –16:00
- 会場: Online Class by ZOOM
- 受講費: Bht 9,500

■ [Course 3] チーム・マネジメント

- 日程: 2021年 9月 15日(水)– 16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 9月29日(水)–30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 0] 顧客マネジメント手法と戦略的活用

–From 45th–

- 日程: 2021年 9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)

★ 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。

★ コース0:顧客マネジメント手法と戦略的活用、オンラインクラスは割引対象外となります。

※ COVID-19の状況により日程変更等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。
- ▶ とかく「難しい」と思われがちな経理や財務についてのアプローチを、こんなに楽しく、また自分の腹にしっかりと落ちるような説明を聞いたのは初めてで、これからは今までと違う観点から仕事で触れる数字を見ることができるようになると感じる。
- ▶ プロジェクト・マネジメントの様々な手法を、多くのケーススタディを通して実践的に学ぶことができたのは、マネジャーとしてチームをまとめ、業務を遂行するのに非常に役立つ。
- ▶ 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。
- ▶ 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。
- ▶ 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。
- ▶ 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:

財務分析 基礎 Bht 9,500 (Online Class)
(Basic Finance for Non-Finance Managers)

プロジェクト・マネジメント 基礎 Bht 9,500 (Online Class)
(Project Management-Module 1)

チーム・マネジメント Bht 13,000
(Teamwork Management)

オペレーションズ・マネジメント Bht 13,000
(Operations Management)

顧客マネジメント手法と戦略的活用 Bht 13,000
(Customer Relationship Management)

* 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。

(コース0:顧客マネジメント手法と戦略的活用、オンラインクラスは割引対象外となります。)

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：

財務分析 基礎	7月 21日 (水) 2021年
プロジェクト・マネジメント 基礎	8月 11日 (水) 2021年
チーム・マネジメント	9月 1日 (水) 2021年
オペレーションズ・マネジメント	9月 15日 (水) 2021年
顧客マネジメント手法と戦略的活用	9月 8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

お問合せ先

★ バンコク :

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

日本語対応

担当: 遠藤 (Ms. Endo)

Email: h.endo@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

