



第49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



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49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 タイ人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: マネジメント基礎力強化 | (Principles of Management) | 2日間研修 |
| ➤ Course 2: 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 3: ロジカルシンキングと意思決定 | (Logical Thinking & Decision Making) | 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49期): コース概要(1)

★ 実施科目 : **マネジメント基礎力強化**

～マネジャーにとって必須かつ基礎的な知識とスキルを2日間で集中的に身につける

★ 実施期間 : 2022年 5月 18日(水)–19日(木) (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 :

昨今の急速な社会変化の中で、企業はニューノーマルな状況下においてのマネジメントについて学び、また再学習することが求められています。このコースではマネジメントの”原理原則”を理解し、直面する課題と環境にどのように対応するか、マネジャーとして基本的に知っていないとまらない基礎的なスキルを指導します。

最新の理論やコンセプト、フレームワークをもとにマネジメント力の向上と成長マインドセットに繋げ、専門知識は当然のこと、コーチングスキルや意思決定手法、チーム全体のモチベーションを高めるためのコミュニケーション手法やプレゼンテーションスキル等、変化する環境に柔軟に対応できる知識とソフトスキルをロールプレイやディスカッション、ケーススタディーなど、実務で活用することを想定した実践的な演習を通して身につけます。

また日系企業の問題意識を背景に異文化マネジメントの理解や適応力を効果的に学びます。

- ★ カバーする内容:
- マネジャーの役割と‘new normal’ マネジャー
 - パーソナリティータイプとマネジメント
 - セルフ・アセスメント
 - マネジャー vs. リーダー
 - 会議・打合わせでの意思決定とプロセス
 - 効果的な”言語および非言語”コミュニケーションスキル
 - 効果的なプレゼンテーション・テクニックと手法
 - チェンジマネジメントとプロセス
 - 異文化の中でのマネジメント
 - Case Activity

マネジメント基礎力強化 (Principles of Management)

	Day 1	Day 2
AM 9:00-12:00	- Introduction - Difference between management vs. leadership - Diverse personality types and self-assessment - Workshop & exercises	- Meeting Management & Team Decision Making, Presentation - Effective Communication Workshop Exercise
	Lunch	Lunch
PM 1:00-4:00	- Managerial decision-making - Decision-making process - Group/team discussion and decision-making - Workshop & exercise	- Cross Cultural Issue at work <u>Case study:</u> Sawat dee vs. Hello vs. Ohayo Workshop Exercise - Strategies to work effectively with others with a different P-type and different culture

タイ人中堅管理職育成研修(第49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**
～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 : 2022年 6月 1日(水)－ 2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

タイ人中堅管理職育成研修(第49期): コース概要(3)

- ★ 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 : 2022年 6月 23日(木)－ 24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、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	-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	-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	-Simple Rule of Logical Strategy -Platform Thinking -Logical Problem Solving Process -Effective Steps to Project -Workshop Exercise	-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49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 : 2022年 7月 5日(火)ー6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 :

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. Suparak Suriyankietkaew (マネジメント基礎力強化)

ASST. Prof. at College of Management, Mahidol University
Assistant Dean, Head of Business and Community Relations, and Head of Business Excellence, Mahidol University

Education:

- Ph.D. in Management, Macquarie University, Australia
- Ph.D. in Management, College of Management, Mahidol University, Thailand.
- Master of Science in Management and Information Systems, University of Maryland, University College, U.S.A



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

講師紹介



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



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 A rlington.

研修スケジュール

■ [Course 1]

マネジメント基礎力強化

- 日程: 2022年 5月18日(水)–19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

- 日程: 2022年 6月 1日(水)– 2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 3]

ロジカルシンキングと意思決定

- 日程: 2022年 6月23日(木)–24日(金) (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: 2022年 7月 5日(火)–6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)

★ 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。

※ COVID-19の状況によりオンライン開催、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。
- ▶ 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げていきたい。

研修風景はウェブサイト、Facebookをご参照ください。 www.facebook.com/cmmuexecutiveeducation/

研修風景



お申込みについて

➤ 受講費用:

マネジメント基礎力強化 Bht 13,000
(Principles of Management)

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

ロジカルシンキングと意思決定 Bht 13,000
(Logical Thinking & Decision Making)

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

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：	マネジメント基礎力強化	5月 5日(木) 2022年
	顧客マネジメント手法と戦略的活用	5月 18日(水) 2022年
	ロジカルシンキングと意思決定	6月 9日(木) 2022年
	オペレーションズ・マネジメント	6月 21日(火) 2022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

