

ビジネスP-D-C-A定着化研修 ご案内資料

～PDCA活動を職場に定着することで業績向上・組織活性化を推進する!!～

2012年度版

【ビジネスでもPDCA活動の重要性】

PDCA活動は業績向上に必要不可欠な活動!

「PDCAサイクル」とは、「P(PLAN=計画(目標))」→「D(DO=実行)」→「C(CHECK=チェック)」→「A(ACTION=行動)」のサイクルで繰り返し進めることで、元々は「生産管理」「品質管理」の現場で生まれた理論です。

しかし、今や仕事の進め方の基本のひとつとして、仕事を質的に向上させるための活動として広く取り入れられています。まず「計画(目標)」を立てて、次にそれに沿って「実行」、「実行」がうまく進んでいるか「チェック」し、うまく進まなければ、その原因の究明「行動」してふたたび修正「計画(目標)」を立てて、「実行」→「チェック」→「行動」→「計画(目標)」→「実行」→「チェック」…とサイクルで仕事を進めていきます。

ビジネスでは、このPDCA活動を通じて、仕事の質的ブラッシュアップを図るとともに業績向上につなげていく重要な活動なのです。

【企業でもPDCA活動の必要性】

PDCA活動は一般スタッフからマネージャーまで必要な活動!

PDCA活動は、入社後間もない社員から一般スタッフまでが、ベーシックスキルとして持っておくべきものであり、また、現場のマネージャーやリーダーにとっても重要なスキルになります。

一般スタッフの場合は、特に、自身の仕事の進め方についてPDCAのプロセスを経て勧めることができる基本的知識の習得と理解深耕を図ることで職場で実践できるようにしておくことが重要です。

また、現場のマネージャーやリーダーの最も重要な役割は、会社から受けた目標を責任を持って達成することにあるものの、多くのマネージャーやリーダーは、このPDCAマネジメントが苦手な人が多いケースがみられ、マネージャーやリーダーには、このPDCAを職場で実践することで職場を組織的な活動の活発化を図るための役割が重要です。その為には、目標達成の仮説を考え、具体的な「計画(目標)」に落とし込み、チームのメンバーを使って「実行」に移し、成果を「検証」しながら、問題点があれば解決策を考え、当初の「計画」を修正し、最終的に目標達成を字づげできるよう、「PDCAサイクル」を実行することがポイントになります。これこそ幹部やリーダーに求められる最も重要な能力です。

1. PDCA定着化研修(一般スタッフ向け)

(1)研修のねらい

PDCAの必要性、基本的な進め方、PDCAのそれぞれの活動段階のポイントなどを、しっかりと理解深耕を図り、自身の職場、職務で実践できるよう座学で理解を深め、ワーキングで具体的な行動につなげていけるよう進めます。

(2)対象者 一般スタッフ～主任

(3)実施時間 10:00～17:00 実質6～7時間程度を予定しています。

(4)実施場所 調整のうえ設定します。 当社ミセナールームでの実施の可能です。

(5)担当講師 株式会社NMR流通総研 コンサルティング本部プロジェクトチーフリーダー 中坊崇嗣



【講師プロフィール】

企業内研修は、ヒューマンスキル系研修を得意とします。報・連・相を中心とした社内コミュニケーションからお客さまとのコミュニケーションスキルアップ研修をはじめ、職場リーダー育成・管理者のスキルアップのためのリーダーシップ研修、そして、部下育成スキルであるコーチング研修などヒューマンスキル系の教育を得意分野に教育活動を展開。
また、企業内におけるモチベーションアップのためのマインド向上に重点を置いた教育・研修活動とともに社内資格制度構築・導入支援などの活動も展開。

※ カリキュラム 次頁資料参照

(6)カリキュラム概要

	カリキュラム概要		カリキュラム概要
10:00	■オリエンテーション <ul style="list-style-type: none"> ・講師自己紹介 ・研修の目的と1日の進め方 ・アイスブレイク 	13:00	■計画のチェックポイント <ul style="list-style-type: none"> ・実行可能な計画を作る ・組織・個人目標とのすり合わせ ・定量的目標と定性的な目標 ・目標達成の期限を決める ・担当メンバーを決める
10:20	■PDCAの基本 <ul style="list-style-type: none"> ・PDCAとは ・PDCAがなぜ、ビジネスで重要なのか… ・PDCAの基本的な流れ ・仕事とPDCAの関連性を理解する 	13:45	■実行のチェックポイント <ul style="list-style-type: none"> ・優先順位をつける ・ポジティブ発想で行動する ・具体的なやり方・方法を検討する
10:45	■PDCAを実践する上で… <ul style="list-style-type: none"> ・PDCAですべきこと ・タイムマネジメントの手法 ・目指すべき業績向上とは… 	14:30	■検証のチェックポイント <ul style="list-style-type: none"> ・中間チェックを行う ・評価基準を明確に設定する
11:20	■PDCA活動企業事例紹介 <ul style="list-style-type: none"> ・PDCAの成功事例紹介と成果研究 ・グループワーキング・まとめ・発表 	15:15	■修正のチェックポイント <ul style="list-style-type: none"> ・活動成果の検証方法と問題点の洗い出し ・改善策を検討する ・適宜上司と情報共有し相談する ・成果が出るまで続ける
12:00	休憩	16:00	■PDCAを組み立て実践する <ul style="list-style-type: none"> ・個人ワーキング ・発表 ・講師所感
		16:50	■質疑応答
		17:00	終了

1. PDCA定着化研修(管理職向け)

(1)研修のねらい

PDCA活動を、現場・職場でより活性化させ定着化させることができる実践的な対応力の強化を図ります。座学は最小に抑えワーキングとディスカッションを中心に自ら考え、対策を立案することで、より実践活用できるスキルのブラッシュアップを図ります。

(2)対象者 係長～課長

(3)実施時間 10:00～17:00 実質6～7時間程度を予定しています。

(4)実施場所 調整のうえ設定します。 当社ミセナールームでの実施の可能です。

(5)担当講師 株式会社NMR流通総研 コンサルティング本部プロジェクトチーフリーダー 中坊崇嗣
【講師プロフィール】
P.2参照

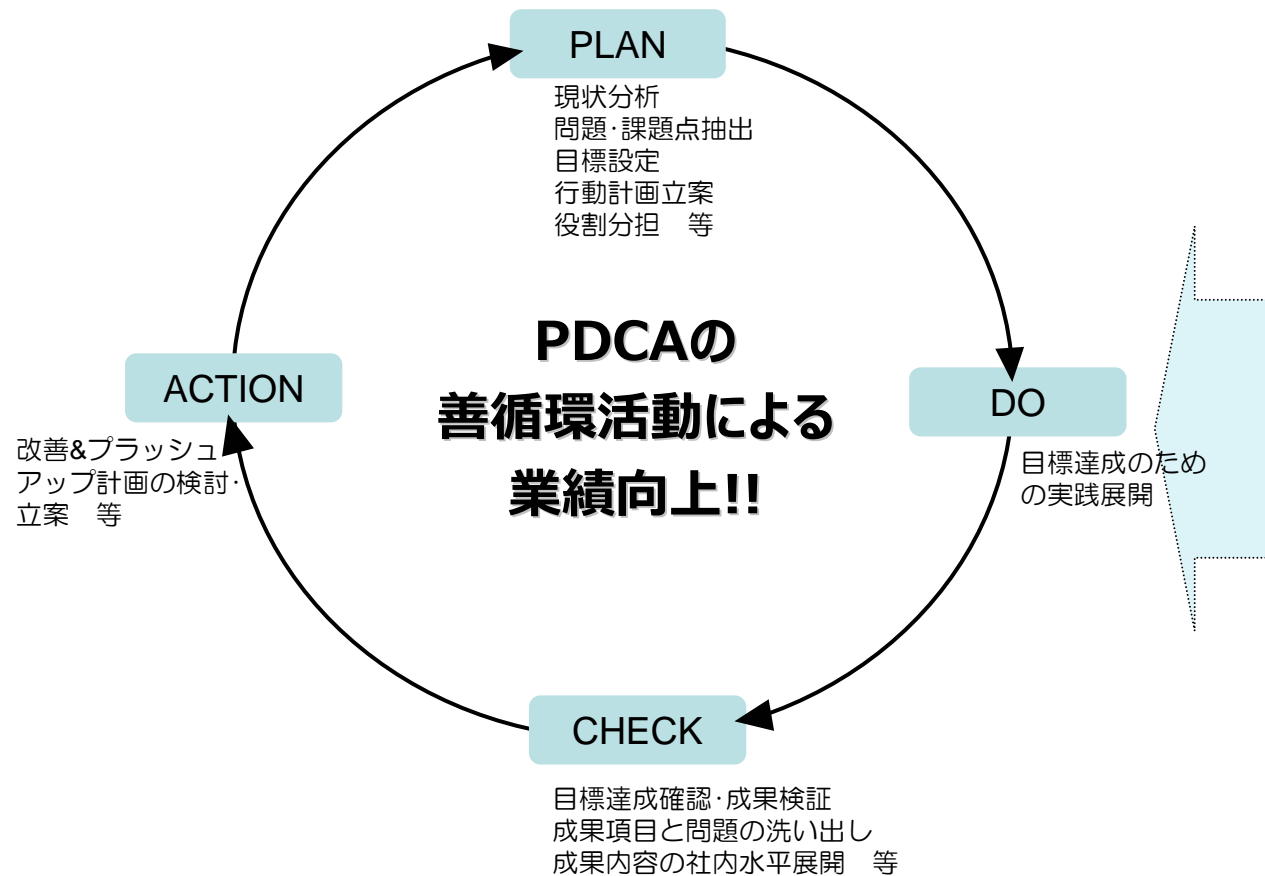
※ カリキュラム 次頁資料参照

(6)カリキュラム概要

	カリキュラム概要		カリキュラム概要
10:00	■オリエンテーション <ul style="list-style-type: none"> ・講師自己紹介 ・研修の目的と1日の進め方 ・アイスブレイク 	13:00	■PLANが具体的でないから実行できない <ul style="list-style-type: none"> ・目標達成のための具体的実行計画をつくる ・仮説は現場にあり 現場の生の声を吸い上げる ・目標達成の仕掛けを準備するリーダーの役割 ・いつ誰がどのように実行するか具体的に落とし込む ・良いと思ったことはすぐに実行するスピードが重要
10:20	■PDCAサイクル実践に向けて <ul style="list-style-type: none"> ・現場リーダーの役割とリーダーシップ ・業績向上を阻害する本当の要因は何か… ・業績向上を図るリーダーがやっていること… ・「やるべきこと」がキチンとできているのか… 中途半端なことはないか… ※自己チェックリストによる振り返りと課題点洗い出し 	14:15	■ ディスカッション <ul style="list-style-type: none"> ・参加者によるグループディスカッション なぜ業績があがらないのか なぜ十分な成果を出せないのか
12:00	休憩	15:15	■やりっぱなしでは成果は出ない 検証の重要性 <ul style="list-style-type: none"> ・検証の手法 ・成果の出ていること、出ていることの判断 ・成果の出ている本当の要因は何か 本当の問題点を見極める ・検証したら必ず次の手を検討する
		16:00	■研修のまとめ <ul style="list-style-type: none"> ・リーダーとしてやるべきこと ・個人ワーク・発表 ・講師所感
		16:50	■ 質疑応答
		17:00	終了

株式会社NMR流通総研は、企業内、職場におけるPDCA活動の定着化を図るために研修活動以外に、実践的に各職場に入らせていただき、具体的なPLAN(計画策定(目標設定))から、DO(実行)、CHECK(チェック)、ACTION(行動)を進めていくためのツール(各種シート)のご提供から活用方法の指導、各企業・職場の現状に合わせたPDCAの組づくりから運営支援に亘るコンサルティング支援の活動を展開しています。

御社の現状実態に合わせた的確なアドバイス・指導をさせていただきます。



【コンサルティング支援イメージ】

- ◆業種・職種・企業風土に合わせたPDCA活動の仕組み構築
- ◆現状分析手段のフォーマット提供・アドバイス・指導
- ◆行動計画の策定支援
- ◆目標達成のための実践展開の確認
- ◆目標達成基準設定・成果検証方法の仕組み構築・アドバイス・指導
- ◆成果内容の社内水平展開施策の立案
- ◆改善計画立案のための分析・改善計画立案アドバイス・指導
- など...

豊富な企業コンサルティングキャリアから、業績に直結するPDCA活動につながる支援をさせていただきます。