

普通の人が好きになるPDCAとは

目標を達成するPDCAの進め方

「すぐやる」、「必ずやる」が習慣になるトレーニング手法を一挙公開

狙い ポイント

・PDCAは実践すれば必ず効果の上がる経営手法です。しかしながら、世の中には「やったふり」のPDCAが蔓延しています。その結果、目標が達成できないのは当然で、上司が部下を責める道具として使われる場面も多く見られます。本セミナーでは部下が年間目標を意識し、毎日、自分で計画を立て、チェックする仕組みを解説します。

極めた簡単ですが必ず効果の上がるセミナーです。ぜひ、ご参加ください



講師

ラーニングモア 代表 山口伸一

早稲田大学卒業、慶応義塾大学経営管理研究科修了。教育機関にてセミナー企画担当者として、数々の有名講師陣を発掘し、セミナー業界の活性化に貢献。研修の営業としても1年で100社以上を開拓する実績を持つ。講師としても分かりやすく、飽きさせない内容に定評がある。著書「入社1年目で頭角を現す人 沈む人」

日程 3月29日 水曜

13:30より17:00

開催場所

[マナビクス「シゴトダイガク教室」](#)

[東京都中央区銀座8-14-14](#)

[銀座昭和通りビル1階](#)

価格 10,000円(税込)

PDCAセット付き

プログラム

1 人はなぜ、変わらないのか？

- 1)まず、1日から始めるPDCA
- 2)1日だから誰でもできるし、継続できる

2 目標を達成するにはPDCA

- 1)目標には階層がある
- 2)大きな目標は小さな目標の積み重ね
- 3)目標がない人のためのPDCAとは

5 PDCAを継続するには

- 1)まず、仕事を好きになる
- 2)記録をとろう

3 自分の業務をおさらいしよう

- 1) 結局、緊急なことしかやっていない？
- 2) 本当にやりたかったことは？

6 1日PDCAの次は

- 1)1週間PDCA 2)月間PDCA 3)本当の改善とは

4 「1日1回60秒自分PDCA」とは

7 充実した人生は充実した1日から

お申し込みはFAXで 03-6811-1137 電話 03-6811-1138

折り返し請求書を送付いたします

年 月 日

3/29 開催 PDCAの進め方

| | | | |
|------|-----|---------|---------|
| ふりがな | | | |
| 御社名 | | 電話 | |
| | | FAX | |
| 御住所 | 〒 | | |
| | お名前 | 部署名／お役職 | メールアドレス |
| 参加者1 | | | @ |
| 参加者2 | | | @ |