

CCI FRANCE JAPON TRAINING

GLOBAL MANAGER PROGRAM 2020

グローバル・マネージャー・プログラム

在日フランス商工会議所では、フランスの有名ビジネススクールと協力し、ハイポテンシャルな管理職、将来のリーダー候補のための研修を開催しています。5つのテーマを通し、革新的な思考とデジタル・ディスラプションに焦点を当てた経営学の基礎を学び、変化の激しい環境の中で会社のビジネスを支え、成長させるために必要な知識とスキルを身につけます。東京にしながら、合計10日間（2日×5回）で受講可能です。

テーマ

- Design Thinking（デザイン思考）
- Innovative Business Models（革新的なビジネスモデル）
- Financial Analysis for Value Creation（価値創造のための財務分析）
- Marketing Strategy（マーケティング戦略）
- Leadership, Mentoring & Employee Development（リーダーシップと人材開発）

開催概要

対象：現在又は将来経営に関わるハイポテンシャルな管理職

日程：各テーマ2日間 × 5回

場所：在日フランス商工会議所

東京都中央区日本橋日本橋本町2-2-2 日本橋本町YSビル

人数：10~20名程度

言語：英語

受講料：会員企業 ￥800,000（税別）/人

その他 ￥1,200,000（税別）/人

※モジュールごと（各2日間）のお申込みも可能です。

会員企業 ￥200,000（税別）/人

その他 ￥300,000（税別）/人

申込み締切：2020年7月31日（金）

テーマ詳細

Design Thinking デザイン思考 2020年9月3日-4日

デザイン思考の目的は、価値創造（Value creation）の機会を特定することです。デザイン思考とは、3つのステップ（正しい問題を見つける、問題への考え得る多様な解決策を生み出す、どの案を最良の解決策に発展させるか決定する）を通して、従来の論理的な方法で出し得る解決策に優る、新しい解決策を生み出すための「創造的な問題解決」の体系的なアプローチです。

実際の応用方法を理解する為に、Samsung、Xiaomi、Dropbox、Pixarなどの例を学びます。また、Toyotaのカスタマーコンタクトセンター、3MのB2Bカスタマーエンゲージメント、Intuitのスケールアップ・デザインシンキング・コンピテンシー、フランスのリテールバンクの金融サービスにおける業界コラボレーション等も取り上げます。

Innovative Business Models 革新的なビジネスモデル 2020年10月15日-16日

Google、Facebook、Apple、Amazon、Uber、Airbnbは、共通してデジタル・プラットフォーム・ビジネスモデルを活用しています。これらの企業は、従来のビジネスルールに縛られず、ほとんどがアセットライトビジネスモデルを活用しているため、これまでにないペースでビジネスを拡大することが可能になりました。ほんの数年で、多くの産業がこれらのプラットフォームの登場によって再構成されました。これまで以上に、経営陣はプラットフォームの考え方を理解する必要に迫られています。このセッションでは、様々な業界における成功したビジネスケースを数多く取り上げながら、プラットフォームのビジネスモデルとエコシステム戦略を設計するための最新の考え方、コンセプト、ツールを学びます。

Financial Analysis for Value Creation 価値創造のための財務分析 2020年11月19日-20日

財務情報を理解することは、マネージャーとして重要なスキルの一つで、常により良い業績を達成するための挑戦を求められているリーダーにとって必要不可欠です。

このセッションでは、まず始めに、基本的な財務情報の性質と構造について学び、財務情報をより生産的に利用する為の基礎を築きます。また、財務諸表とその要素を理解し、財務情報の相互関係を学びます。次に、財務情報の基礎知識を基に、分析の為の枠組みについて学びます。この枠組みを理解することにより、価値創造を目的としたビジネスマネジメントに必要な視点とツールを習得します。最後に、企業経営のシミュレーションゲームを通して、学んだことを実践します。

Marketing Strategy マーケティング戦略 2020年11月30日-12月1日

このセッションでは、ブランドマネジメントの基礎と、企業がどのように実践しているのかを学びます。マーケティングは、従来の方法からデジタルメディアへ大きく変わりつつありますが、消費者主導の基本原則は本質的に同じです。セミナーでは、消費者セグメンテーションと製品の特徴をしっかりと理解することが、デジタルプログラミングを含むマーケティングの成功にどのように繋がるかを学びます。

また、BtoCおよびBtoBのデジタルマーケティングの戦略、導入及び実践における要点や、異なるデジタルチャネルおよびプラットフォームについても取り上げます。ウェブやモバイル、Eメールやアプリ、ソーシャルメディアやユーザー生成コンテンツ等、デジタルマーケティング戦略の計画と分析のための戦略的枠組みを学びます。

Leadership, Mentoring & Employee Development リーダーシップと人材開発 2020年12月17日-18日

社員の育成はグローバルな企業にとって、仕事の質を向上させ、優秀な社員を維持する為に必要不可欠な要素です。社員のコミットメントとリテンションは、会社が人材育成に投資し、ポジティブな職場環境を作り出すマネージャーを育成しているかどうかに関係しています。社員間又は上司と部下間の人間関係の向上は、個人だけでなく組織的にもポジティブな相互成長へと繋がります。

このセッションでは、講義、ケーススタディー、ロールプレイを通じて、学習及び能力開発アプローチにおける多様性について学び、コーチ/メンターとしての自分の強みやスタイルを認識し、自身と周囲の人に対するメンタリングのニーズを特定できるようにします。

講義、ケーススタディー、ワークショップを織り交ぜた、参加型のプログラムです。
詳細は英語版パンフレットをご覧ください。

お問合せ

03-4500-6524
emploi@ccifj.or.jp
在日フランス商工会議所
会員サービス部 (研修)