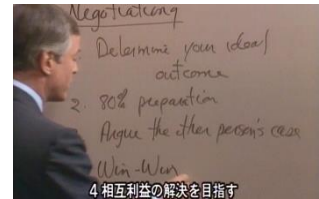
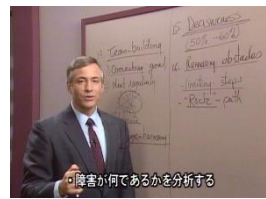
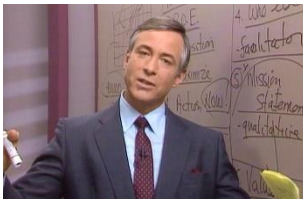


# ブライアン・トレーシー

## TOTAL MANAGEMENT PROGRAM

# 最強のリーダーシップ

結果をだす能力が高まるリーダーシップとマネジメント



3 品質 / 商品の品質・経営の品質

4 障害が何であるかを分析する

4 相互利益の解決を目指す

世界中で成果を証明。46 カ国で翻訳されたブライアン・トレーシーの  
結果をだせるリーダー養成のための14のステップ

圧倒的な成果をあげたい経営者、  
営業マネージャー、後継経営者、取締役  
部長、課長、店長、支店長、支社長、  
エリアマネージャーなど、  
部下を持つリーダーは必見！

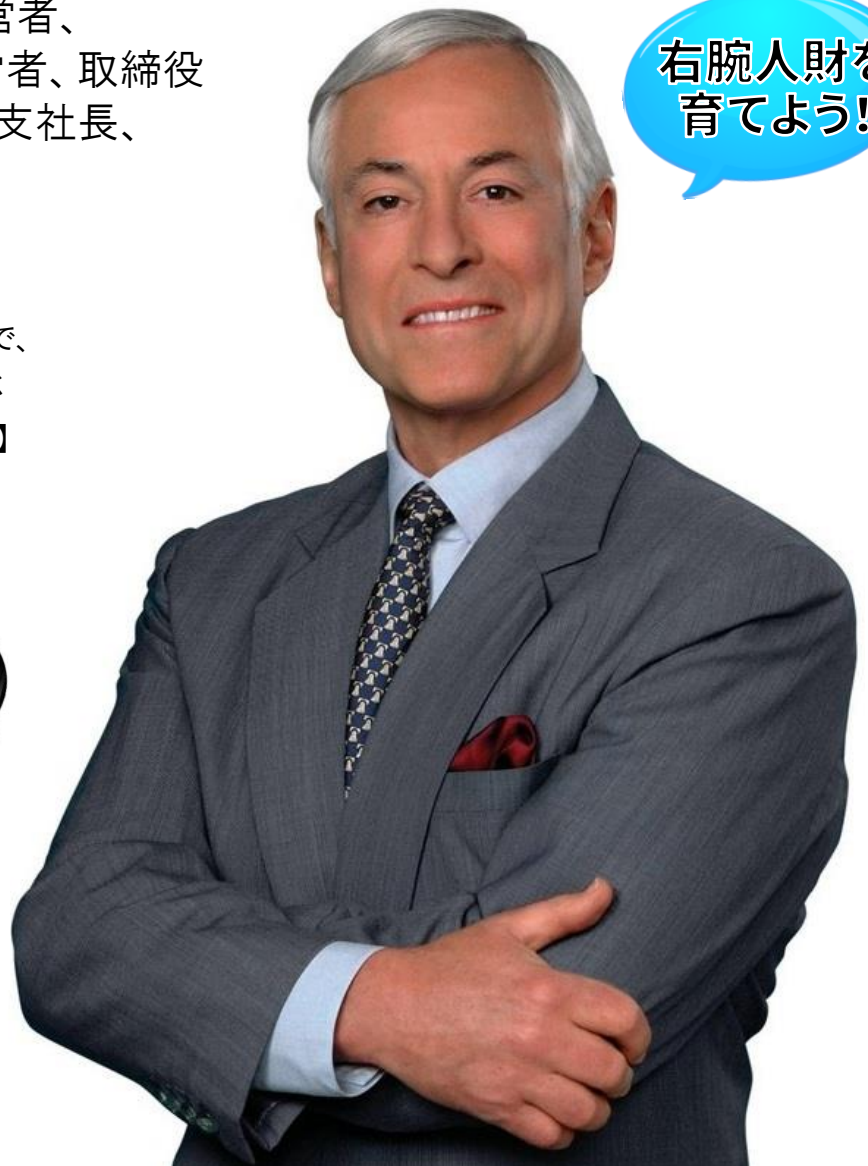
14 時間 51 分の内容の濃い映像と  
676 ページのワークブック付きテキストで、  
勝てるリーダーになるための全てを学ぶ  
ことができます。【日本語吹き替え済み】

右腕人財を  
育てよう！



※商品デザインは予告なく  
変更となる場合がございます

DVD14 枚、テキスト 3 冊のパッケージボックスと  
CD14 枚のパッケージで構成された教材です。



# 最強のリーダーシップ プログラム構成 14のステップ

結果をだせるリーダーを養成するために必要なことを、全てカバーしたプログラムです。

#	タイトル、プログラム内容
Session1	<b>経営戦略</b> 競争の激しい市場において、企業に成功と利益を導くために知っておかなければならない21のアイデア・キー アレキサンダー大王の経営戦略、企業コンセプト(理念)の明確化、ゼロベース思考、リスクマネジメント、利益向上戦略、etc.
Session2	<b>リーダーシップで決定的差をつけるには</b> 人生のあらゆる領域で優秀・有力・有能なリーダーとなるための21のアイデア・キー リーダーは、作られるものであって、生まれながらのリーダーなどいない、リーダーのコミュニケーション、聞き上手になる、etc.
Session3	<b>卓越したリードで頂点を目指せ</b> 「彼らはこうして高い業績を果たすマネージャーになった」 大小企業での20年余の経験に基づく21のアイデア・キー 業績基準の設定、目標管理、例外管理、ピークパフォーマンスを育てる7つのポイント、適切な人材の採用、ブレインストーミング、etc.
Session4	<b>人材の得方・接し方</b> リクルート、選抜、そして組織の編成のための21のアイデア・キー 問題のあるスタッフをどのように扱い、上手に解雇し、有力なチームを作るにはどうしたらいいか、人選のプロセス、適切な人材を探す4つの方法、給料交渉、解雇における禪(因果はめぐる)、etc.
Session5	<b>何を任せ、何を管理するか</b> 効果的な委任による業績の向上、人材の確保と管理のテクニック・・・人を使って業績を上げる21のアイデア・キー 目標による管理、上司に必要な3つの資質、教師としてのマネージャー、逆委任(委任した業務を管理者が負うこと)を避ける、etc.
Session6	<b>モチベーションで最高の成果を得る</b> あらゆる組織におけるパフォーマンス(労働能率の向上、職務遂行能力の向上)生産力、アウトプットを高めるための、最も効果的で、実証済みの21のアイデア・キー、明確な期待の伝達、目的による管理、パレートの法則、ウィニングエッジ理論、etc.
Session7	<b>効果的な知恵の出し合い方</b> 短時間で効率的、かつ参加者全員が満足を得る会議を行うための21のアイデア・キー 会議のタイプを知る、会議のコストパフォーマンス、会議の効果が上がらない4つの理由、1:1の会議、パーキンソンの法則、etc.
Session8	<b>交渉に勝つ戦略と戦術</b> 21のアイデア、方法及び技術を利用して、価格交渉、契約、協定を効果的に行う方法 交渉の6つのスタイル、交渉中の感情の影響、決定における時間とタイミングの要素、互惠主義による説得、etc.
Session9	<b>時間を効果的に使いこなすには</b> この21のアイデアを直ちに実行すれば生産的な時間を毎日2時間以上つくり出すことができる タイムマネジメントの心理学、計画の評価と再検討の手法、計画最優先思考、優柔不断の克服、仕事の集中処理、権限移譲、etc.
Session10	<b>急成長のためのマーケティング戦略</b> マーケティングで結果を引き出す21の基本的な考え方 売上と収益率アップ、ライバル打倒、市場支配を目指して 市場参入・4つのアプローチ、なぜ人はものを買うのか、ライバルの分析、優位性の達成、ポジショニング作戦、etc.
Session11	<b>セールス必勝法</b> ヤル気を起こし、目標を定め、顧客を探し、提示し、フォローアップし・・・その分野でのトップセールスになるための21のテクニック やる気を維持する方法、自己管理術、商品知識、顧客の開拓、説得の3つの秘訣、絶対的信頼を確立する、反論への対応、etc.
Session12	<b>どうしたら創造的になれるか</b> 独創性の刺激、問題解決、チャンスの発見、抜きん出た経歴これをもたらす21のアイデア・キー 創造性を生む3つの要素、問題解決を容易にする7つのステップ、マインドストーミング法、ノミナルグループテクニック、etc.
Session13	<b>優れたセールス・マネジメント</b> 成功するセールス・チームを募集、選抜、組織、管理、動機づけ、機能させるための21のアイデア・キー 成果を上げ、セールスを増やし、好実績を得るためのポイントを提供する、営業マネージャーの役割、実績の公式、褒賞、成功者の開発、実例による指導、etc.
Session14	<b>勝者への道</b> 人生と仕事で勝者となるための実証済みの21のアイデア・キー 自信と勇気を育てる4つの方法、自分自身に誠実になる、顧客満足第一、自己啓発、結果に対して100%責任を持つ、etc.

## ブライアン・トレーシー - Brian Tracy -

1944年カナダ・プリンスエドワード出身。アメリカでもっとも著名なスピーカーであり、ビジネスコンサルタントの権威。セールスパーソンとして全米はもちろん、イギリス、フランス、ドイツをはじめ世界85ヶ国以上を歴訪し30種類以上の事業を手掛ける。シンガポールにおいて、投資信託のグローバル企業でセールスパーソンから営業部門副社長となる。現在はカリフォルニア州サンディエゴに本拠を置く人材養成ビジネス会社、BRIAN TRACY INTERNATIONAL INCの会長兼CEO。ビジネスコンサルタントの権威として、IBM、モービル、バンクオブアメリカ、クライスラー、コカコーラ等を始め、フォーチュン500社に入る有力企業のうち200社以上に関わる。世界に46ヶ所の支社があり、彼のプログラムはこの55ヶ国において500万人以上が受講という記録的大ヒットとなっている。講演家にとって名誉ある、アメリカ4000人の講演家で構成される「National-Speakers Association」の5大スピーカーの1人として選ばれ、現在ではトップ4%で構成されている殿堂入りも果たしている(ロナルド・レーガン元大統領も殿堂中の1人)。

