

支店長代理対象研修カリキュラム（例）

長引く経済不況下、銀行がお客様から支持をされ永続的に発展していくためには、「人材開発・育成」および「組織力強化」への取り組みが不可欠です。特に、ミドルマネジメント層への能力強化は支店業績向上の近道として注目されています。

組織の中軸を担うミドルマネジメントに必要な要素を、昨今の情勢を踏まえてお話しさせていただきます。

対象 支店長代理クラス

時間 09：30～17：00

テーマ 支店No.2としての役割 「営業店のマネジメント」「部下育成や管理」
「管理職としてのリーダーシップ」

講師 リッキービジネスソリューション(株) 代表取締役 澁谷耕一

【カリキュラム詳細（案）】

1. 取り巻く環境

- (1) 日本企業を取り巻く環境
- (2) 激化する金融機関の競争
- (3) 求められる地域金融機関の役割
- (4) 金融円滑化法
- (5) コンサルティング機能の強化

2. 支店運営

- (1) 銀行の信用
- (2) 企業経営者の声
- (3) 就職氷河期の弊害
- (4) 目標設定と達成へのこだわり
- (5) 業績管理と部下のモチベーション
- (6) 勝ち抜くための「組織マネジメント」

3. 人材開発・マネジメント

- (1) 自己成長と部下の育成
- (2) ミドルマネジメントの役割と責任
- (3) マネジメント力自己分析
- (4) ミドルマネジメントに必要なコミュニケーション力
- (5) 金融機関で働くという事

※講師著書「経営者の信頼を勝ち得るために【第2版】」の内容を踏まえています。