

今までにない

MBAではないリーダーの育て方

今までにない

① 実課題の解決が、カリキュラムのメインです

MBAでは基本的に実課題を扱いません。なぜならば理論を学ぶことが目的だからです(ケース学習が基本です)。対して、コラーニングでは理論は実課題を扱うための基礎(ツール)であると捉えています。実務の課題解決を通して、次世代リーダーの育成を促進します。

② 離職リスクを大幅に軽減する仕組みがあります

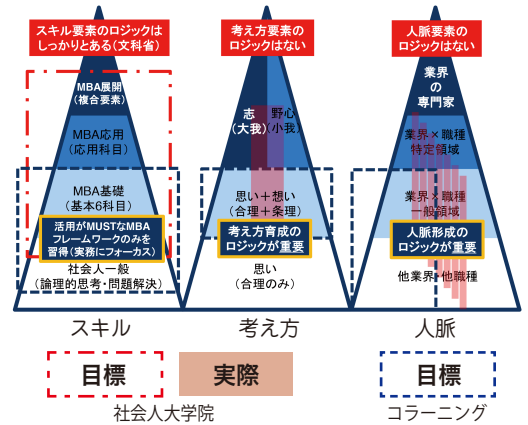
意識が高いリーダー候補者ほど、社外交流・学びを深めることで離職のリスクが高まるとされています。コラーニングでは、実務の成果が評価され、所属組織での立ち位置を確立することで、更なる関係者への価値提供と社会に対する貢献欲を高めることで、離職リスクを軽減します。

③ 利害関係のない人脈を構築でき、相乗効果も期待できます

多くのビジネススクールでは、人を交流させることを目的としていません。コラーニングでは独自のノウハウにより、相乗効果が発揮できる人材交流の機会・仕組みを設け、新しい価値を自社に取り入れることができます。

社会人大学院(MBA)との3つの違い

- ・実務で成果を上げるために必要な「スキル」のみを習得
- ・社会や所属組織で発揮すべき「考え方」(思い+想い)の醸成
- ・自社や自らの課題を解決するために必要な「人脈」の形成



カリキュラムマップ Curriculum Map

カリキュラムは、1ステップ(6ヶ月)・1ターム(1ヶ月)で進行します。

ステップはそれぞれ目的を有しており、「縦(先輩・後輩)」と「横(同期)」の繋がりを伴い、ステップ・バイ・ステップで学習していきます。

学習方法は3つに分かれており、1ターム内で「個人:事前学習・レポート作成」「集合:研修受講」「相互:勉強会・振り返り会」を行います。

1ヶ月・1科目・6ヶ月ターム×4ステップの構成です						*目的:実業務で成果を出すために必要なステップ	
Step.1 基礎を学ぶ	1 論理的思考(基礎)	2 論理的思考(応用)	3 環境分析	4 問題解決(基礎)	5 問題解決(応用)	6 目標設定&コーチング	Step.1 では、『基礎』としてOSである「考える力」とモチベーションの担保となる「仲間」を手に入れます。特に、平日1日1時間(週5時間)「学習する習慣」を身につけることに大きな価値があります
Step.2 武器を持つ	MBA要素(基礎学習):集合研修に加え、Step.3の方を題材に実例で問題解決の立案方法を学ぶ						Step.2 では、『武器』としてケースで基本的な考え方を理解し、Step.3の実テーマで問題解決での活用方法を学びます。これを行うことで、他業界・他職種の「知識」を多くインプットすることができます
Step.3 実践する	1 マーケティング(STP4P)	2 オペレーション(ボトルネック)	3 アカウントティング(財務諸表理解)	4 ファイナンス(投資対効果)	5 人的資源管理(仕組みで人を動かす)	6 リーダーシップ(人が人を動かす)	Step.3 では、自らの実テーマを他者に共有・様々な考え方をインプットし、解決策をアウトプットするまでの総合学習を行います。テーマオーナーとして「やりきる力」、「人を巻き込む力」を養います
Step.4 教える	1~6の内、1つ以上を教える(ラーニングコーチの経験)			卒業研究(自組織への提案をまとめる)			Step.4 では、「人に教える経験」と「自組織への提案をまとめる」ことにより、更なる「知識」×「考える力」の向上と、結果的に自分を見つめ直すことによる「価値観」の醸成を行います
Step.5 卒業後	自組織で価値を提供する そのために仲間と継続的に共同学習する: グループコーチングの仕組みによる復讐の 構築・検証・実行実施が受けられます		対外的な価値提供に挑戦する 各種団体や企業が主催するビジネスプラン コンテスト、イノベーションチャレンジ、 プロボノなどの参加支援が受けられます		講師として受講生に教える (副業に更なる成長) ※所属プログラムへの参加・試験の 合格が必要です		「実業務」 で「継続的な価値」が提供できる状態を創り上げた後は、「自業務↑・対外的・講師」という「3つの方向」に向けた支援体制があります

受講生の声

『成果を出すための考え方はここにある!』

大山 祐矢様 国内製薬会社 営業企画部

営業から企画部へ異動となり、社内外の関係者を納得させ、物事を前に進めることの難しさに気づきました。そんな時に出会ったコラーニングで、成果を出すための、目の前の業務で活用できる実践スキルを学びました。また、実務の問題解決に必要な MBA 領域の基本的なフレームワークは、自身の仕事のアウトプットにとっても役立っています。



『教えられるのではなく、自ら考える相互学習が価値』

神田 菜由子様 株式会社ファーストキャリア 営業本部 西日本支社

研修は会社が提供するものであり、その中でどう成果に結びつけるか、という考え方がコラーニングで変わりました。『学べる環境』が用意されるのみで、自ら学ばなければ何も身につかないからです。実際学んでみて、自ら考え・学ぶことは、与えられ・教えられることでは成し得ない「気づき」があり、それが多様な仲間と共に学ぶ価値であると感じました。



募集要項

対象: 社会人経験2年以上~管理職登用まで

期間: 2年間(6ヶ月×4ステップ)

法人限定 第一期(2019年7月開校)に限り **step.1は無料**

料金: 15万円/ステップ(税別) ※1ヶ月当たり2.5万円(税別)

詳しくは、受講生募集要項(法人用)をご確認ください。

↓ 検索はコチラから

コラーニング

検索

※詳しくは弊社HPよりお問い合わせください。
※入会・卒業には一定の審査があります。

**リーダー育成手法
の新メソッド**

6/5・6/21 大阪開催

独自の学習理論

をご体験ください。

今までにないリーダーの育成手法「コラーニング・ビジネス・スクール」は第1期：7月開講向け、体験型の無料セミナーを開催いたします。6/5と6/21両日、それぞれ別テーマ・別時間帯での実施。『コラーニング』とはどのような学びの場なのか、その学びはメンバーをどう変化させるのか、を体験する機会としてお気軽にお越しください。



竹枝 正樹
(株式会社 Co-learning 代表取締役)

こんな課題をお持ちの方にオススメ

- ◎ 次世代リーダーの育成手法にお悩みの方
- ◎ リーダー候補者の離職リスク軽減施策を検討したい方
- ◎ 既存のビジネススクールへの派遣を見送った方

無料 体験セッション

2019年6月5日(水) 15:00~17:00 @グランフロント大阪

6月

5

論理的思考の基本

『世界で一番簡単な論理的思考(を目指して)』

～そもそも「論理的思考」とは！相手の納得性を高めるための考え方(基本)が学べます～

無料 体験セッション

2019年6月21日(金) 19:00~21:00 @グランフロント大阪

6月

21

定量情報による「根拠」の作り方

『数字(根拠)がないものを、妥当なレベルまで根拠性を持たせる方法』

～「提案」に根拠性を高めたい！「根拠」とはなんなのかを知りたい方にオススメ～

講師：竹枝正樹(株式会社 Co-learning 代表取締役)

場所：コラーニング・ビジネス・スクール(株式会社 Co-learning)
グランフロント大阪 北館 7階 GVH(JR大阪駅直結：徒歩5分)

費用：無料

対象：受講希望者、派遣受講を検討されている人事(育成担当者)・上司(評価者)の方

各無料体験セッションの
当日スケジュール詳細に
つきましては下記WEB
にてご確認ください。

**セミナーの
お申込みは
WEBから!**

パソコン・スマホからのお申し込み

<https://co-learning.co.jp/seminar/>

※お申し込みのない方のご参加、同業の方のご来場はご遠慮ください。

※お申し込みを受付(自動応答メール)の後、別途詳細案内をメールにて配信いたします。



QR CODE

