

第4回 日本タイムマネジメント普及協会認定トレーナー養成コースと  
第2回タイムマネジメント導入事例発表会のご案内  
—「一を知って十を知り、十にいたって一にいたる」—

日本タイムマネジメント普及協会  
セミナー局 岸本 安未  
平成22年11月8日

1. はじめに

平素より小協会業務に格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

小協会設立より丸8年が経ち、当初の目的であった日本にタイムマネジメントの重要性を伝えるというミッションはほぼ完成したかと思えます。と同時に、タイムマネジメントの普及に尽力したい、ビジネスとして展開したい等のご要望も多数小協会へ届くようになりました。

ここに、昨年に引き続き、日本タイムマネジメント普及協会としては第4回目の認定トレーナー養成コースを実施すべきと判断し、下記のとおり実施することとなりましたのでご案内申し上げます。

また、タイムマネジメントの導入事例も数多く集まりましたので、第2回タイムマネジメント導入事例発表会も併せて開催させていただきます。

ご高覧のうえ、是非ともご受講・ご参加くださいますようお願いいたします。

2. 実施概要

- 1) 実施時期・・・平成22年12月6日(月)、7日(火)、8日(水)
- 2) 時間・・・6日(月):13:30～17:30「第2回タイムマネジメント導入事例発表会」  
:18:00～懇親会  
7日(火):9:00～17:30「第4回トレーナー養成コース1日目」  
(場合によっては補講あり)  
8日(水):9:00～17:30「第4回トレーナー養成コース2日目」
- 3) 場所・・・1.導入事例発表会 ハロー貸会議室 新宿  
東京都新宿区西新宿1丁目5-11 新宿三葉(ミツバ)ビル6F D室  
2.トレーナー養成コース 当協会セミナールーム  
東京都新宿区新宿2-12-9 大倉ビル1001
- 4) 参加対象者・・・トレーナー希望者、営業コンサルタント希望者、人事研修担当者、  
企業変革業務担当者
- 5) 費用・・・別紙参照
- 6) カリキュラム・・・別紙参照
- 7) 教材・・・トレーナーマニュアル、トレーナーガイド、  
タイムマネジメント導入百景、ビジネスデータ集など
- 8) 申し込み方法・・・別紙申込書を郵送またはFAX、メールにて受付
- 9) 申し込み締め切り・・・平成22年11月30日(火)

### 3. コース実施の背景、目的

今回のコース実施の背景は、

- 1) タイムマネジメントのニーズが非常に高まって来ていること
- 2) 間違えたタイムマネジメントの取組みもそれに合わせて増大していること
- 3) 小協会設立後理論の進化、発展やあらたなスキルの開発が進み、その共有化が既受講者に十分に提供できていないこと
- 4) トレーナー希望者が複数名存在していること

などが挙げられます。そのような状況の中、以下の目的で養成コースを実施いたします。

- ① 最新の理論とデータをタイムマネジメントに関わるより多くの人と共有すること
- ② 小協会の理論とノウハウを伝える仲間、フェローの交流を実現すること
- ③ 新規のトレーナーの養成と既存トレーナーのスキルアップを実現すること
- ④ 新テキスト、新コースの開発のための情報交換を実現すること

などが挙げられます。

また、事例発表会においては

- ① 難しいとされているホワイトカラーの生産性向上の取組みのヒント
- ② 同様にその具体策

などをお伝えする予定です。

### 4. 参加対象者について

今回のコースに参加可能な方は、以下の要件の一つでも合致している方とさせていただきます。残念ながら一つも合致していない方はご参加できません。また、合致内容によっては、参加できるカリキュラムに制限が生じることも併せてご了承ください。

- 1) 社内研修トレーナー希望者（二日間参加）
- 2) 小協会所属研修トレーナー希望者（三日間参加）
- 3) 業務提携会社営業、企画担当者（一日参加）
- 4) 既存小協会所属トレーナー（一日以上参加）
- 5) タイムマネジメントの社内導入に意欲的な方（事例発表会）

また上記 1) 2) でご参加の方は、本コース終了後にフォローアップ（一日程度）を実施しますことをご了承ください。

### 5. 担当講師について

今回のコースの担当講師は、以下の3名で実施します。

- 1) 行本明説：マスターマネジメントコンサルタント（トレーナー認定権責任者）、全般を指導。特に新しい理論とノウハウなどを担当。
- 2) 谷川昌司：マスターマネジメントコンサルタント（トレーナー認定者）、全般を指導。特にトレーナー養成コースの認定試験を担当。
- 3) 天井省二：チーフマネジメントコンサルタント（トレーナー指導責任者）、トレーナーサポート（助言、アドバイス）を主に担当。

6. 養成コースの概略について

今回のコースは、来年度以降の更なる発展のために、盛り沢山かつ高密度での実施となります。コース概略は以下のとおりです。

- a オリエンテーション（一日目の午前）
- b 導入百景、ビジネスデータ（一日目の午前）
- c 理論、ノウハウの整理（一日目の午前）
- d トレーナーマニュアル（二日目の午前）
- e トレーナーガイドの作成（二日目の午前）
- f トライアルセッションの実施（一日目の午後）
- g 交流会、懇親会（二日目の最後）
- h 四つの時間討議（一日目の午後）
- i 六つの仕事討議（一日目の午後）
- j 三つのベクトル討議（一日目の午後）
- k 四つの間合い討議（一日目の午後）
- l 卒論セッション（二日目の午後）
- m 認定式、今後のフォローアップ（二日目の最後）

コースカリキュラムは状況により、臨機応変に変化しますのでご了承ください。

7. 事例発表会の概略について

事例発表会は、タイムマネジメントの導入事例の発表会という点では世界的にも珍しい企画だと思います。昨年に続き、毎年素敵な事例が発表されるように小協会としても鋭意努力したいと思います。内容の概略は以下のとおりです。

- a 日本タイムマネジメント普及協会からのメッセージ
- b 導入事例の発表（複数社）
- c サポートツールのご紹介（複数アイテム）
- d 効果的な導入方法のしかたと発表者への質疑応答

8. 受講にあたって

受講ご希望の方は、以下の要領で手続き、ご参加いただきます。

- 1) 小協会へのお申し込みをしていただきます
- 2) 受講料の払込をしていただきます
- 3) 小協会より教材の発送をします
- 4) 教材に同封してある指示書に従い事前学習をしていただきます
- 5) 当日配布資料を持参し、ご参加いただきます

9. 認定について

今回のコース受講者には、以下の認定をし、認定書を発行します。

- 1) マネジメントコンサルタント仮認定（研修トレーナー仮認定）
- 2) 社内トレーナー認定
- 3) 社内タイムマネジメントリーダー認定

4) セールスコンサルタント認定（営業責任者）

の資格の認定をいたします。

2009年4月からは、小協会の営業を行う団体様等については、セールスコンサルタントの認定を必須条件とさせていただきますので、十分ご注意ください。社内にこの資格の有資格者がいないと小協会のノウハウの営業はできません。（様々なトラブルが発生した善後策として、このシステムを導入します。）

タイムマネジメント導入事例発表会  
日本タイムマネジメント普及協会認定トレーナー養成コース  
費用のご案内

日本タイムマネジメント普及協会  
2010.11.8

1. 費用（お一人様料金）

1) タイムマネジメント導入事例発表会

一般：10,000 円（同一企業お二人目からは 5,000 円）

会員：5,000 円

懇親会：2,000 円

2) トレーナー養成コース

認定資格	費用	受講時間	その他
セールスコンサルタント認定	50,000 円	一日	
社内タイムマネジメントリーダー認定	100,000 円	一日	
社内トレーナー認定	200,000 円	二日	フォローアップあり
マネジメントコンサルタント認定	250,000 円	三日	フォローアップあり
既資格保有者フォローアップ	25,000 円	一日以上	

（税別、受講料、認定料を含みます）

2. 資格の説明

1) セールスコンサルタント：2009 年 4 月より小協会ノウハウを営業する際に、必要となっている資格です。この資格がなければ、小協会のトレーニングの営業はできません。

2) 社内タイムマネジメントリーダー：社内で OJT のリーダーとして、タイムマネジメントの普及、定着の推進者として認定された方です。

3) 社内トレーナー：もっぱら社内でのタイムマネジメントトレーニングを実施する際の講師として認定された方です。

4) マネジメントコンサルタント：小協会のトレーナーとして認定され、様々な企業でトレーニング、コンサルティングを実施できる資格です。

\* 上位資格者は下位資格を内包するものとします。（具体例：マネジメントコンサルタントは全ての資格を有することになります。）

\* マネジメントコンサルタントは認定後、小協会と業務遂行に関する覚書を締結していただきます。

日本タイムマネジメント普及協会認定トレーナー養成コースのカリキュラム案

日本タイムマネジメント普及協会

セミナー局 岸本安未

平成 22 年 11 月 8 日

<カリキュラム案>

一日目	セッション名	セールス	リーダー	トレーナー	コンサル
9:30～	オリエンテーション	○	○	○	○
10:00～	導入百景	○	○	○	○
11:00～	ビジネスデータ	○	○	○	○
12:00～	ランチブレスト	○	○	○	○
13:00～	四つの時間	○	○	○	○
14:00～	六つの仕事	○	○	○	○
15:00～	三つのベクトル	○	○	○	○
16:00～	四つの間合い	○	○	○	○
17:00～	理論・ノウハウ試験	○	○	○	○
18:00～	トライアルセッション	○	○	○	○
19:30～	懇親会	○	自由	○	○
二日目	セッション名	セールス	リーダー	トレーナー	コンサル
9:30～	昨日のサマリー	—	自由	○	○
10:00～	トレーナーマニュアル	—	自由	○	○
11:00～	トレーナーガイド	—	自由	○	○
12:00～	ランチミーティング	—	自由	○	○
13:00～	トレーナーガイド作成	—	自由	○	○
14:30～	トライアルセッション	—	自由	○	○
15:30～	卒論セッション	—	自由	○	○
16:30～	卒論セッション	—	自由	○	○
17:30～	卒論セッション	—	自由	○	○
18:30～	認定式	—	自由	○	○

セールスはセールスコンサルタント認定プログラム。以下同様にリーダーはタイムマネジメントリーダー、トレーナーは社内トレーナー、コンサルはマネジメントコンサルタント認定のプログラムです。