

経営幹部・幹部候補向け！国吉拡の特別講座です。

役職では部下は動きません。実力によって部下は動きます。本講座は、貴社の幹部が“本物の実力”を身に付けるために、国吉拡が貴社の幹部を徹底指導。どのような環境でも絶対黒字、増収増益を実現する幹部を育成します。

今ある戦力でどう戦い、稼ぐ組織へどう育てるか？

経営者・幹部向け講座！第18期目の開催

# 国吉道場

特別講座

15名限定

2025年9月開講  
＜全5回＞

部下が育っていないと悩んでいる上司は多い。しかし、今一度考えて欲しい。部下が育って欲しいと悩む前に、上司である自分が育っているかを。

国吉道場の特徴

## 1 超現場主義の国吉が、甘ったれたリーダーに意識改革を

部下の成長を願う前に自らの成長を問え。上司として現場でどう動くべきかを指導します。

## 2 「決めたことをやりきる体質」を再構築

「決めたことをやりきること」。講義毎に宿題を課し、次回の講義で進捗を厳しくチェックします。

## 3 人間力と専門性の強化。根っ子から変革させます

テクニカル研修ではありません。人として、ビジネスマンとしての「進化」を目指します。

## 4 現場主義、実践型のリーダーを育てます

知識を実践し、知恵に変えてこそ稼げるのです。そのために実践型のリーダーを育てます。

## 5 リーダーとしての品格を叩き込みます

できるリーダーは自分より優秀な部下を動かすこと。マネジメントスキルを叩き込みます



# 国吉 拡

株式会社経営支援センター 代表取締役

1965年生まれ。1987年大学卒業後、大手経営コンサルタント会社に入社。新規開拓力は群を抜き、常にトップの成績を残す。入社3年の25歳で営業課長に就任。その後、コンサルティング部門に移り、中小から中堅・上場企業までの経営支援活動に従事。

1996年、経営支援センターを創業。2003年に株式会社ブリングアップに社名変更。自ら現場指導できないコンサルタントの在り方に疑問を感じ、同年ファンドに売却。2012年、再度、株式会社経営支援センターを創業し、自ら現場指導に徹する。



■ 本講座のプログラム

第1講 リーダーの条件

1. 強く高いモチベーションを持って
2. リーダーが取り組むべきこと
3. リーダーの最大の敵とは
4. 情・理・品格・行動
5. リーダーの通信簿（あなたの評価は？）

第2講 業績の上げ方

1. 高収益企業の実例
2. 誰にも負けない得意分野を持つ
3. 目標達成までのシナリオを描く
4. 一人あたりの生産性
5. 新規開拓のやり方

第3講 部下の鍛え方、育て方

1. 深い愛情
2. 褒め方と、叱り方
3. 人を育てる報・連・相
4. 比較して指導するな
5. 言いにくいことをズバリ言い切る

第4講 ミニ経営者が実践する組織運営

1. ミニ経営者とは
2. 会社の理念に共感
3. 3好き
4. No.2の育て方
5. 当たり前の徹底



第5講 リーダーに必要な国吉語録の実践法

1. 部下は育てられても上司は育てられない
2. 現状維持は衰退への道
3. 損得の得より人徳の徳
4. 理論より実践
5. リーダーの変革宣言

第18期 国吉道場の開催概要

- 主催：株式会社経営支援センター
- 日程： [1回目] 9月11日 (木) 13:00~17:00、 [2回目] 9月24日(水) 13:00~17:00  
[3回目] 10月 9日 (木) 13:00~17:00、 [4回目] 10月24日(金) 13:00~17:00  
[5回目] 11月11日 (火) 13:00~17:00
- 会場：TKP東京駅カンファレンスセンター（東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル ※東京駅八重洲口すぐ）
- 定員：15名限定 ※**每期、満員御礼です。**定員に達し次第、締切とさせていただきます
- 料金：お一人様 **¥300,000** (税込¥330,000)
- 主催：株式会社経営支援センター（東京都千代田区六番町6-4 LH番町スクエア5F）  
TEL 03-5877-2540 FAX 098-859-8478（沖縄事務所まで）

受講申込書 ※下記に必要事項をご記入の上、FAXにて送信ください（電話：03-5877-2540 担当：吉田、仲間）

<b>【第18期】国吉道場</b>		2025年9月～11月までの全5回	
貴社名	TEL ( ) -		ご担当者
	Email		
住所	〒		ご担当者
参加者	お役職	ご芳名	
	①		
	お役職	ご芳名	Email
	③		

↓ お申込は、FAX 098-859-8478 に送信 ↓