

社員全員の教育電子書籍「マネジメント力強化本25冊PDF版」一括販売のご案内

貴社の共有ファイルに保管、全社員がいつでも必要な知恵や知識を得られます

アップ経営コンサルタント(株)

企業の成長には「人を活かす」ことが重要です。それには人の能力を最大限引き出す「能力開発」が必要となります。

これからの能力開発は、多様な能力を「多面的に」「いつでも学べる場」が必要です

当社がご提供するマネジメント力強化本25冊は、新入社員から役員まで、実践的に力を付ける書籍です。「これはこうすればよいのか」「この方法があったのか」「こうすれば上手く行くのか」の感動を与える内容です。多くの企業の研修から生まれた密度の濃い内容がぎっしり。ぜひ、貴社の全社員の学びにご利用下さい。

ご提供する「マネジメント力強化本25冊」はこれ！

PDFで25冊お送りします。貴社のサーバーで保管し、ご利用下さい

貴社の共有ファイル



全社員がいつでもどこでも日本でも海外でも読めます。

- * ご利用期間は無制限
- * ご利用人数も無制限

会社を動かす経営力

社長の基本経営
役員になって会社を動かそう
部長の事業拡大策
経営分析と経営課題
課長のリーダー力強化
M&Aを成功へ

人や組織を動かす力

コンプライアンス対策手法
経営戦略の立案と実行
できる部下を増やす育成法
リーダーの事業計画達成手法
部下の目標設定と評価の方法
リーダーシップを短期で強化
苦手な顧客の対応方法
コミュニケーションの苦手克服

実行力を高める力

会社持続のリスク対策
苦手な部下の対応方法
上司を上手く動かす方法
タイムマネジメントで付加価値2倍
人間力の高め方
生産性向上はこうする
新規顧客の開拓方法
リピート顧客の増やし方

発想・創造を高める力

イノベーションを起こす
発明/特許を増やす
自分のナンバー1をつくる

書籍の名称	概要
1. 社長の基本経営	社長として中長期経営計画立案や組織、事業全体を動かす力が身につきます
2. 役員になって会社を動かそう	役員に必要な経営全体の把握、法律、事業経営についても力が付きます
3. 部長の事業拡大策	部長の役割、組織運営や部門計画達成方法等を網羅的に簡潔に学べます
4. 経営分析と経営課題	自社の決算書から収益性・流動性、ROAを分析、問題点を見つけて、今後の経営に生かす
5. 課長のリーダー力強化	課長として部署の事業計画の達成、部下の育成、組織運営でリーダーシップを発揮する方法を学びます
6. M&Aを成功へ	会社の買収・事業の買収前後に実施すべき事項を記載しています。失敗しないM&Aの基本です
7. コンプライアンス対策	やってはいけない事項を掲載しています。社員、管理職すべてに必要です
8. 経営戦略の立案と実行	中期経営計画を立案する時に戦略を立てます。外部環境、内部資源を分析し、最適な戦略が立案できます
9. できる部下を増やす育成手法	育成は将来に渡って計画的に、指導は今の力を伸ばすために。管理職には必須の事項です
10. リーダーの事業計画達成方法	組織マネジメントを上手く回すことで、計画や目標が達成できます。組織課題等運用上の課題を解決します
11. 部下の目標設定と評価方法	組織目標から部下の目標、目標の設定方法やフォローと定性評価を定量評価に替え方、評価基準の解説
12. リーダーシップを短期で強化する	理想のリーダー像を描き、どのようにリーダーシップを発揮すれば組織力が高まるかを具体的にします
13. 苦手な顧客の対応方法	多様な顧客に対応する力をつけることができます。特に苦手な相手を上手くことを運ぶ方法を提供します

書籍の名称	概要
14. コミュニケーションの苦手克服	初対面の対応方法、チーム一丸行動、リーダーと部下のコミュニケーション等の対応する力を付けます
15. 会社持続のためのリスク対策	会社の中には様々なリスクが潜んでいます。事前キャッチすることで損害が減少します。リスク問題解決本です
16. 苦手な部下上手く使う方法	自分よりも年上、経験が長い、すぐ反論する、仕事が遅い部下。部下に対処する方法が満載です
17. 上司を上手く動かす方法	意見が言えない、好き嫌いが多く、新規事業が無い等上司不満が多い人。上司を上手く使しましょう
18. タイムマネジメントで付加価値2倍	進みが遅い。計画通りにいかないの対処法です。時間を意識、短時間で仕事を実施する知恵が入っています
19. 人間力の高め方	なぜか人が寄ってくる、信頼させる、依頼される人は性格含めた人間力が高い人。大物になるための人間力です
20. 生産性向上はこうする	同じ仕事でもやり方によって成果が多い人。どんな視点で生産力を付ければ良いかが分かります。
21. 新規顧客の開拓方法	新規顧客開拓に苦労している人必見です。入り口から出口までのノウハウが詰まっています
22. リピート顧客の増やし方	既存の顧客をいかに維持拡大させるか。そのポイントを解説します。
23. イノベーションを起す	事業・商品イノベーションはどう考えれば良いかが分かります。さあ、挑戦しましょう
24. 発明・特許を増やす	アイデアの創造、アイデアからビジネス企画、特許関連、試作品から完成品迄のプロセスを具体的にしています
25. 自分のナンバー1をつくる	「この部分は人に負けない」「〇〇ならこの人」と言われるNO1作りです。自分の未来作りを体験しましょう

A4で15p～40p カラー PDFで提供

価格

25冊一式税込み 330,000円（税抜き300,000円）

提供方法

25冊をPDFでお渡し。貴社の共有ファイルでご利用下さい。利用者制限なし、売り切りです。

詳細問合せ

アップ経営コンサルタント株式会社 東京都中央区日本橋浜町2-61-6

<https://upkei.jp/>

03-5651-0702

info@upkei.jp