ハイブリッドコンサルティング、圧倒的な目標達成を支援する新プログラム「Destination」をリリース

段取り力研修をはじめとした社員研修・アクションラーニング・コンサルティングなどの人材育成サービスを提供する、
株式会社ハイブリッドコンサルティング（東京都港区、代表取締役CEO・吉山勇樹）が
圧倒的な目標達成を支援する新プログラム「Destination」をリリースしました。
弊社では本プログラムの提供により、年間1億円の売上を目指します。

http://hybrid-c.jp/destination.html

■新プログラム「Destination」の開発背景
2012年10月
 の景気動向指数が前月比1.3ポイント減の35.5となり、3カ月連続での悪化傾向（※１）、各業界におけるグローバル化の増進など、企業を取り巻く環境が一層厳しさを増してきています。
このような状況の中で、企業には今まで以上に自社価値を高め、成果を伸ばしていく姿勢と実践力が求められており、
経営者をはじめとして、社員１人1人が「今まで通りのやり方」や「今まで通りの目標設定」で何とかビジネスを回すのでは、他社、他国に遅れをとる可能性があります。
そこで、弊社では、人材開発・業務改善などのコンサルティング・研修サービスを中心として、大手企業から中小企業まで、のべ1500社以上の取引実績を有したノウハウをもとに「企業が主体的・圧倒的な目標達成を支援する仕組み」
を提供し、企業支援を進めていくことで、国内景気や海外に対する日本の企業プレゼンスを高めて参ります。

（※１　株式会社帝国データバンク・「景気動向調査」2012年10月　調査より）

■「Destination」プログラム概要
企業における圧倒的な目標達成の支援に向けて、「Destination」は３つの領域に合わせてサービスを提供します。
１）Corporate Destination（コーポレート・デスティネーション）
経営トップ層を主な対象としたプログラム。中長期的な事業の成長やサステナビリティ（事業継続）マネジメントに
向けた「障壁」を払拭し、高い経営目標の達成へとつなげます。

２）Team Destination（チーム・デスティネーション）
部署・チームを主な対象としたプログラム。
自部署・チームの目標達成に限らず、さらに生産性・効率性を高め、より超越した成果を挙げていくことを目指します。

３）Self Destination（セルフ・デスティネーション）
個人（一般社員～中堅社員）を主な対象としたプログラム。
組織における個々人の目標にフォーカスし、業務改善・成果向上へとつなげます。

■「Destination」プログラムの概要

▼実施日数 ２～３日間＋現場実践 ※企業に合わせて柔軟に調整・対応いたします
▼プログラムの流れ
１）意思確認
会社、組織、個人とそれぞれの領域毎に実現したいDestinationに向けた意志確認を実施。
成功要件を明確にします。
２）コアメンバーの選定 設定したDestinationの達成に必要なコアメンバーを選定します。
３）現状把握 設定したDestinationの達成に向けた現状把握を実施します。
４）戦略立案と役割分担
生み出したい成果を具体化・明文化し、達成に向けて担当分野を整理し、誰が何を担当するのか役割や戦略を明確にします。
５）コミットメント・共通認識構築
役割分担をもとに、各担当が出すべき成果を整理し、アクションプランを明確にし、
コンセンサスを図ります。
６）ふりかえり・レビュー
これまでの内容・成果を振り返り、次回に向けてやるべきことを整理します。
７）実行に向けた障壁の抽出
立案したアクションプランを整理し、さらなる改善・実行に向けて、障壁となっている事象を整理します。
８）戦略立案と役割分担
さらに生み出したい成果を具体化・明文化し、達成に向けて担当分野を整理し、誰が何を
担当するのか役割や戦略を明確にします。
９）コミットメント・共通認識構築
役割分担をもとに、各担当が出すべき成果を整理し、アクションプランを明確にし、
コンセンサスを図ります。
１０）進捗確認・効果検証へ
定期的に現状をチェックしながら、設定したDestinationの達成度合をチェックします。

■「Destination」導入のメリット
・自社内での目標設定を超越する高い目標設定および達成マインドが醸成できます。
・人材育成や経営改革のための投資の選択と集中を図ることができます。
・「直視すべきなのに放置しがちだった問題点を浮き彫りにし、本質的な経営課題や組織課題を現場主導で解決することができるようになります。
・自社におけるイノベーション（革新）を起こすための主体的な人材育成機会を創出することができます。課題解決や目標達成のための最適な役割と責任分担が明確化されます。
・「成果」にこだわり、個々の部門の連携強化が実現できます。
・当たり前のことをバカにせずちゃんとやる（ABC）組織作りができます。

■導入実績（一部）
■ＩＴ業界 A社
事業部長クラスを中心に、中長期の事業規模拡大・売上の向上に向けて、各事業部の
キーパーソンを巻き込みながら、Destinationを実施。売前年比185％の上向上を実現。
■ 製薬業界 B社
営業部門内でドリームチームを結成し、新規開拓専門の戦略を立案。「パンドラの箱」に
入っていた様々な障壁事象を徹底的に洗い出し、改善・実践を進めていった結果、
半年で過去最高売上記録を更新。
■ 通信業界 C社
入社3～8年目社員を主な対象とし、各自の業務における「ボトルネック」を徹底的に抽出し、改

善案を
自己投影の上、業務改善を実行。その結果、参加者全員が各部署における個人目標を大幅に達成
。

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com