



FRONTIER
BUSINESS SCHOOL

受講生のモデル

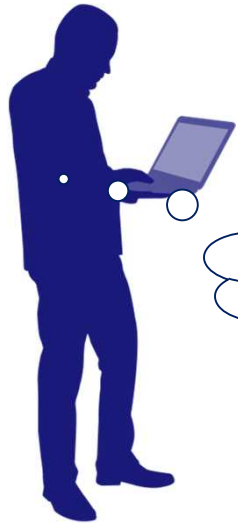


FRONTIER BUSINESS SCHOOL
フロンティア・ビジネススクール

受講生のモデル(例:ビジネスの基本を学びたいAさん)

- 『フロンティア・ビジネススクール』では、例として以下のような受講生を想定しています。

受講生モデル (勉強意欲のある若手社員Aさん)



『当社の経営者を目指すにあたり、何からスキルを身につけるべきか。』

- 27歳(入社5年目)
 - 今後管理職を目指す意欲ある若手
 - 大学時の専攻は法律学
- 入社後ようやく環境が安定し仕事にも慣れ、自社の経営に興味が出てきた

Aさんへのおすすめ受講モデル

経営戦略の
概論と実践

経営戦略とは何か
現役のコンサルタントの話
を聞いてみよう

M&A

M&Aとは何か、
経験豊富な
アドバイザーの話が
聞きたい

経営管理と
コーポレート
ガバナンス

経営者として、組織を管
理するうえでのポイント
を学びたい

戦略コンサルタント
の仕事術

戦略コンサルタント
の問題解決力

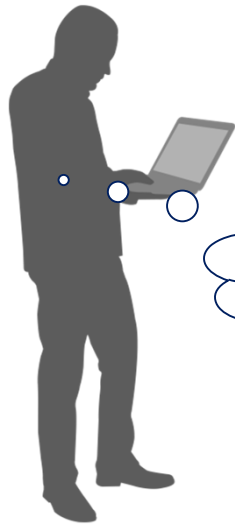
戦略コンサルタント
のコミュニケーション
力

実践的なビジネススキ
ルを身につけたい

受講生のモデル(例:海外事業担当を命じられたBさん)

- 『フロンティア・ビジネススクール』では、例として以下のような受講生を想定しています。

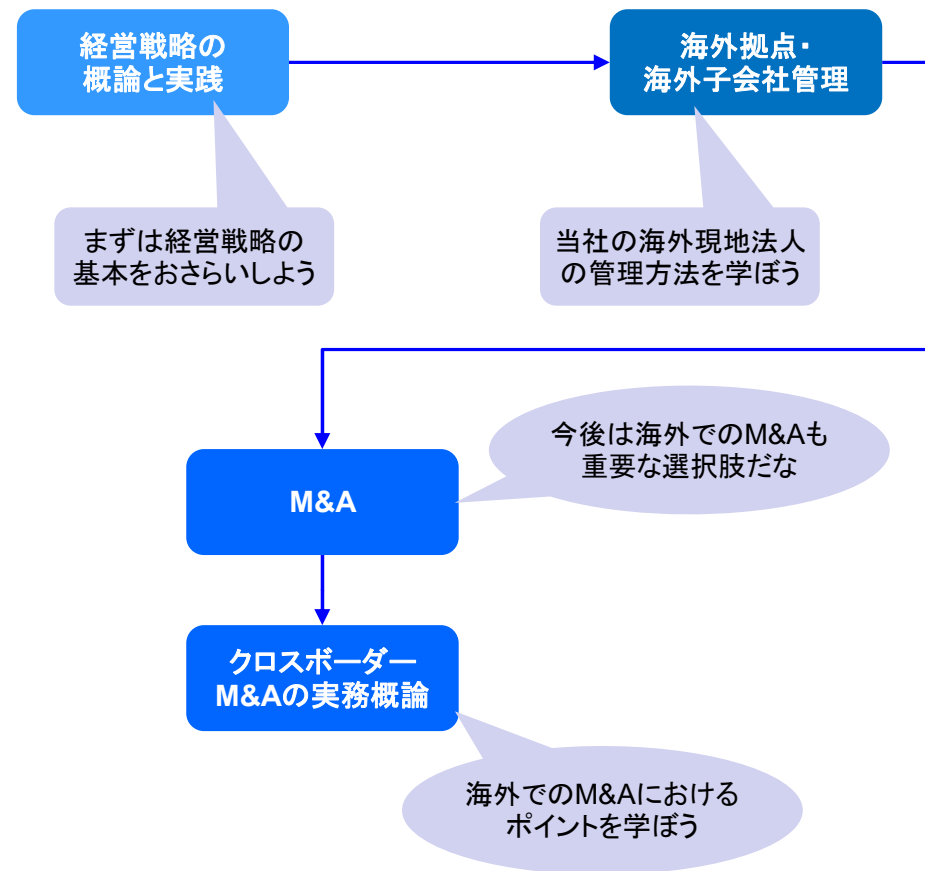
受講生モデル (海外担当を命じられた若手社員Bさん)



『海外担当だけど
何から手をつけていいか
わかりません。』

- 29歳(入社7年目)
- 課長/課長代理クラス
- 販売部門から経営企画部門に今年配属
- 英語力を買われ、海外事業の担当に

Bさんへのおすすめ受講モデル



受講生のモデル(例:新規事業担当を命じられたCさん)

- 『フロンティア・ビジネススクール』では、例として以下のような受講生を想定しています。

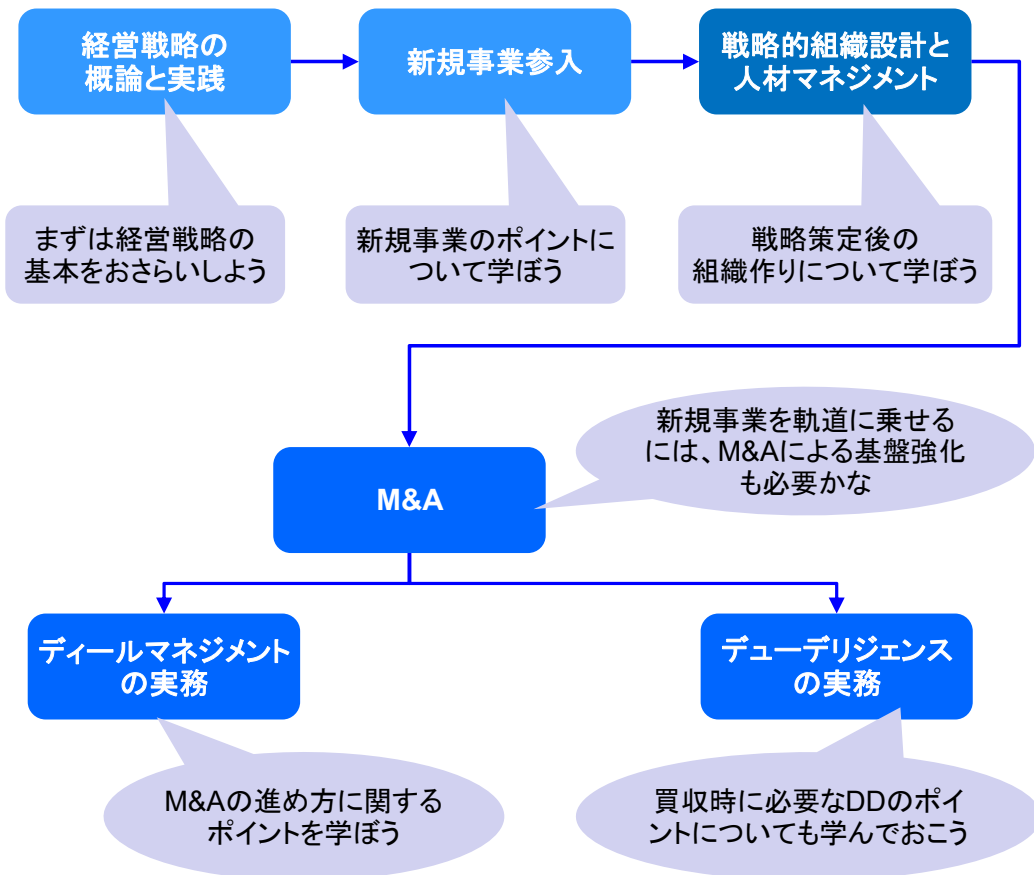
受講生モデル (新規事業チームに入った中堅社員Cさん)



『新規事業を立ち上げ、
発展させるポイントが
一刻も早く知りたいです』

- 33歳(中途採用・入社3年目)
 - 新規事業チームリーダー候補
 - 大学時の専攻は理系
 - 前職時は技術部門に在籍
- 新開発製品を売り出す新規事業担当を拝命

Cさんへのおすすめ受講モデル



受講生のモデル(例:主力事業立て直しを命じられたDさん)

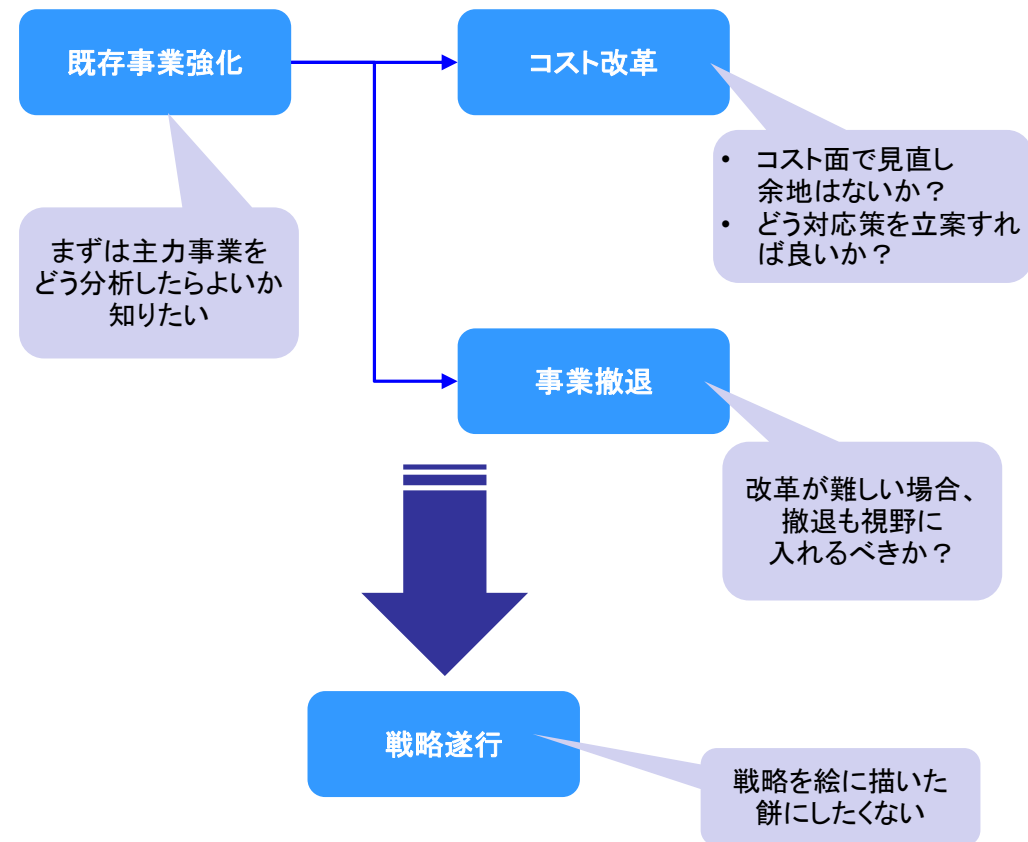
- 『フロンティア・ビジネススクール』では、例として以下のような受講生を想定しています。

受講生モデル (主力事業見直し中の中堅社員Dさん)



- 36歳(入社14年目)
- 次長/部長代理クラス
- 営業畑で長年勢力実績を上げ、管理部門に異動、主力事業立て直しを拝命

Dさんへのおすすめ受講モデル



受講生のモデル(例:M&Aタスクフォースの一員となったEさん)

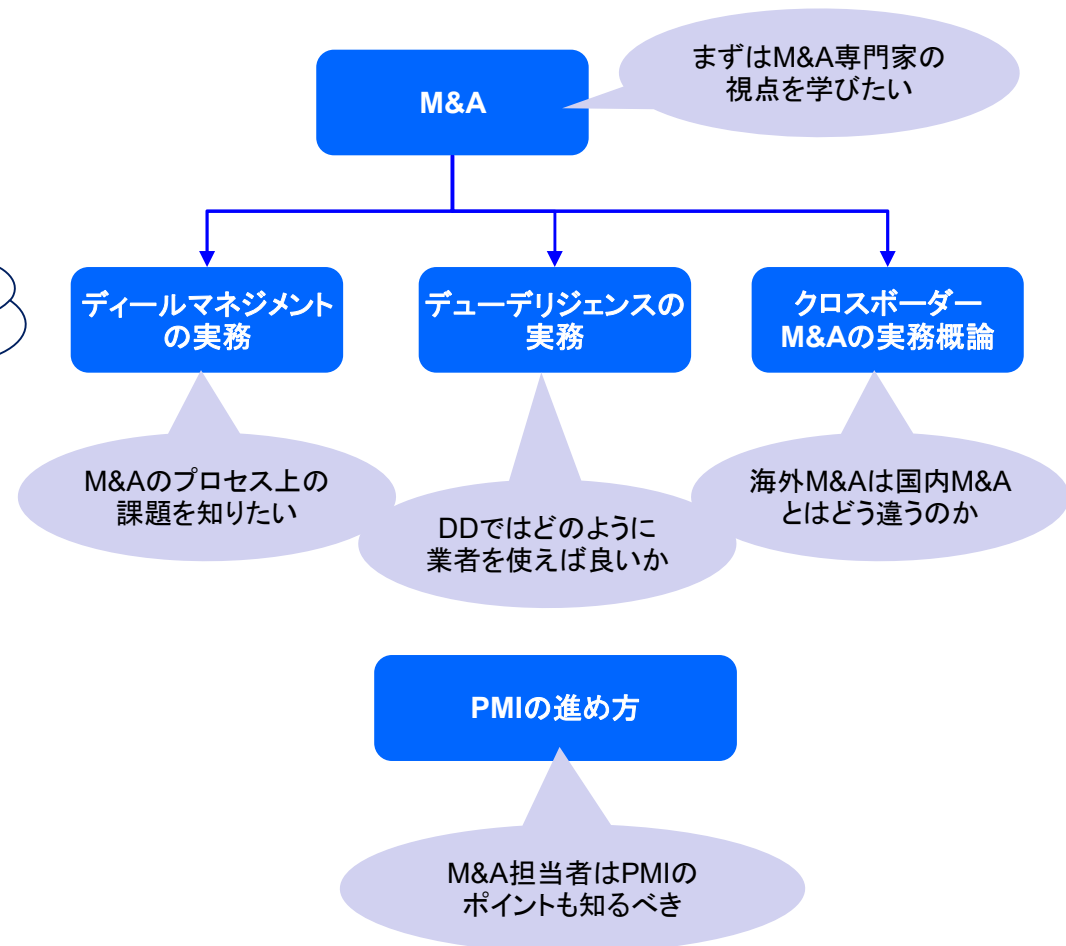
- 『フロンティア・ビジネススクール』では、例として以下のような受講生を想定しています。

受講生モデル (M&Aチームに選ばれた中堅社員Eさん)



- 32歳(入社10年目)
- 課長/課長代理クラス
- 経営陣が中期経営計画で「M&Aによる成長戦略」を標榜したためタスクチームが発足、メンバーに選ばれる

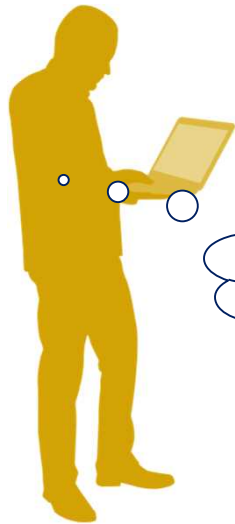
Eさんへのおすすめ受講モデル



受講生のモデル(例:子会社出向を命じられたFさん)

- 『フロンティア・ビジネススクール』では、例として以下のような受講生を想定しています。

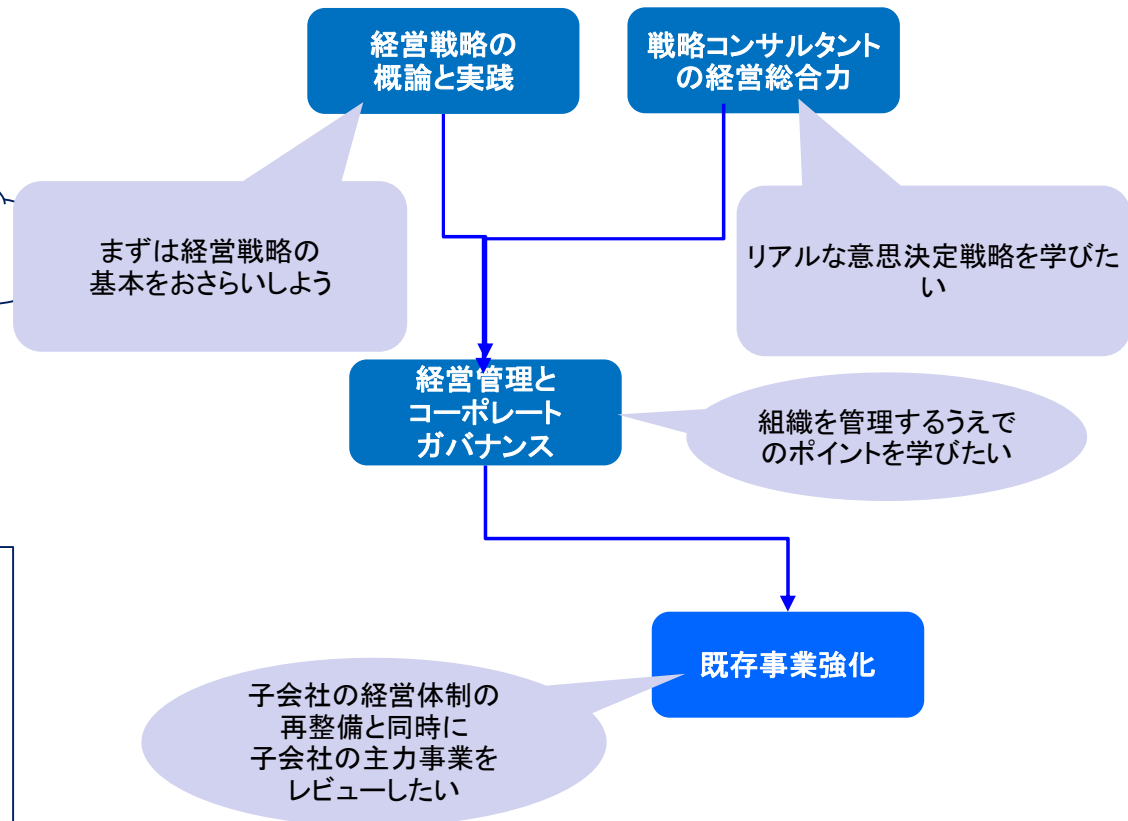
受講生モデル (子会社出向を命じられた中堅社員Fさん)



『子会社をどのように管理すればよいのか。』

- 35歳(入社13年目)
- 部長クラス
- 入社以来の経験・実績を買われ、主要子会社の幹部として送り込まれる

Fさんへのおすすめ受講モデル



お問い合わせ先



フロンティア・マネジメント株式会社
フロンティア・ビジネススクール

〒106-6241 東京都港区六本木3丁目2番1号
住友不動産六本木グランドタワー41F

TEL : 03-6862-8341
MAIL : FBS_info@frontier-mgmt.com
<http://www.frontier-mgmt.com>