

# 今、そこにある成長を手繰り寄せる！

新しい経営論や方法論を学ばずとも、今やっていることの中に、大きな成長の鍵や利益の対策が隠されている。勿体ないから、取りに行きましょう！！

## ■ 研修のねらい

本セミナーでは、日々当たり前のように行っている作業の中に、実は本質の利益追求や人材育成の答えがあることを見出し、自覚し、如何に、現状の延長線上で会社成長を手繰り寄せられるかを実践指導を交えながら行います。即現場に活かせる内容に重点を置き、利益に直結することを目的としています。

## ■ 対象

あらゆるサービス業、営業リーダー。経営者はもちろん、新人営業の指導に悩む一般営業社員から、直接、営業スタッフを指導する管理職、経営幹部にお勧めします。また、直接的な営業部門でなくとも、クライアント対応の必要なサポート部門にも十分応用できます。

## ■ プログラム

### ●一日目

オリエンテーション

研修の狙いと目的

1. 企業としての社会的成功と目的の認識
2. 数値（利益）ありきの文化  
数値（利益）が出る文化の形成
3. 利益は経費にあり  
「利潤は原価にあり」の実践編
4. 宣伝効果 ～内部と外部～  
如何に効率よく成果を出せるか、発見
5. 単価アップの秘策・方策
6. 企画・キャンペーンの立て方、考え方  
年間推移から適策をどう見出すか？  
それをどう利益に結び付けられるか？  
明確な具体策を発見する

### ●二日目

昨日の振り返りと質疑応答

1. スタッフ育成必勝法～ビジネスクローン～  
温度差のない、高い意識の付け方、持続方法
2. スキルに応じた利益アップ体制の構築例
3. 目標への取り組み  
目標結果論と目標絶対論
4. HOWではなく、WHYを考え、与える  
自分で考え、動き、結果を出させるまでの指導
5. 目的の明確化とその手段  
この目的のための、あらゆる手段とその導入方法を、具体例を基に検証
6. 参加者による近視的な方向性と中長期のビジョン

## ■ 講師料・依頼条件など

1日研修：20万円。2日研修：40万円（消費税別）。実践に必要なトークも含めた研修や部下育成に必要な、具体的な導入準備など、即実践できることを最大の目標とする。参加人数は、5名から20名程度。

## ■ 講師よりひとこと

本来、その会社で働く人たちは、その会社のためにあるはずですが。役割は夫々ですが、常にゴールは一つです。社員全員が会社のゴールを自分のゴールに置き換え、やる気と向上心を持って日々の業務に当たる。それこそが「キャリア=成長」と呼べる文化ではないでしょうか？ そういう文化の持てる会社作りは魅力がある。魅力があると思われる方とは是非パートナーとして組みたいと思います。セミナー、コンサルテーション契約、講演等、ご要望にあわせてカスタマイズできると思います。ご相談ください。

## ■ 講師プロフィール ■

井若 浩 (Hiroshi Iwaka) 1966 年生まれ

株式会社ギメル総合研究所 代表取締役



## ■ 専門分野

◎経営戦略・計画    ◎組織・人事制度    ◎セミナー講師

## ■ 得意業界

◇学校・教育    ◇消費者向けサービス業    ◇建設・不動産・住宅

## ■ 経 歴

平成元年、英会話のジオスに入社。事業部長、統括事業部長を経て、グループ会社である、株式会社関東ジオス子供英会話代表取締役、就任。同時に、株式会社西日本ジオス子供英会話、株式会社ジオス子供英会話の統括本部長兼任。子供英会話部門のトップとして、営業・人事・開校等、英会話学校経営全般と、特に人材育成の重要性を知り、独自の人材育成の手法を覚える。ジオス退社後、現在の経営コンサルタント業、株式会社ギメル総合研究所を設立。現在、代表取締役として、多業種に亘りコンサルテーションを行っている。人生の師と尊敬するジオス創始者、楠恒男氏から経営学を学び、その教えに沿い、クライアント社の幸せなスキーム作りを実践している。

## ■ コンサルティング実績

IT 業界、理・美容業界、歯科業界、エステ業界、建築業界、各種販売業、飲食業界、不動産業界・・・等、延べ 40 社を超えるコンサルテーションを実施。

●各業界に対する、セミナー活動（平成 17 年実績、50 回）

●経営塾（平成 17 年 9 月開塾 \_ 現在 30 名）

## ■ セミナーテーマ

「今、必要とされる営業とは」「美容業界の現状と今後」「利益は歩いてきた足跡にある」

「歯科医院の末路、淘汰される前に何をすべきか」「利益至上主義＝勝ち残り主義」

「CS…本当のCSとは」「人罪・人材・人財 \_ 人財を育てる」「クレーム産業からの脱却」・・・など。

## ■ PR・特記事項

巷に溢れる無責任な評論家的なコンサルテーションではなく、今そこにある問題を直視し、それを利益につなげるコンサルテーションの提供。クライアント共に、絶対の覚悟にて結果を追求し、成長請負人的なパフォーマンスを出すことを第一に考えている。数字は、気迫と集中力と戦略とスピード - ある場面においての考え方の骨子。