



会社の業績は
社員教育と比例する！

ビジネスマンの為の実践的講座

株式会社SamuraiCEO

会社の業績は社員教育と比例する！

社員の意識が変わる
行動が変わる

経営陣は社員に対して

気づいて欲しい！
理解してほしい！
感じて欲しい！
行動して欲しい！

この社員研修は

SamuraiCEO

- ① 営業職・管理職も含め、仕事に対する考え方を正しく理解し、日々の行動に活かして頂くことを目的とした研修です。
- ② 研修対象者そして会社の状況に合った30種の研修テーマから毎回選択いただきます。
- ③ 1テーマ研修時間90分 * 開始時間をご相談
- ④ 4～5P / 1テーマを読み上げていただき、各ページ毎に皆川より質問そして討議を行います。
- ⑤ 実施規模10～15名程度
- ⑥ 各テーマ毎にテキスト配布
- ⑦ 社員研修の窓口を1名をお願いいたします。（日程調整・会場調整・資料コピー配布等）
- ⑧ 進行教育担当：SamuraiCEO 皆川

企業力は組織力、社会人として基礎的な事を学び理解し組織として実践する事です。
各人が仕事を通じ前向きに生きるとは何かといった事を学ぶことが大切です。
各項目を毎回のテーマとしシリーズ化していきます。

■アカデミーの目的

- ・社会人・組織人としての認識
- ・組織力の強化
- ・会社と各人の一体化により業績向上

■テーマ：「いないと困る」と言われる存在になれ！（例）

■実施

- ・1回/月 90分
- ・参加対象者は営業職・管理部門・他
- ・教育進行役（SamuraiCEO皆川）

■第1回 2016年●月●日（ ● ）

■会場：株式会社●●●● 会議室

■時間割

- 1) 幸福になる為に (2分)
- 2) 顧客の十戒 (3分)
- 3) テーマ (70分)
- 4) 参加者全員の感想 (10分)
- 5) 経営陣より (5分)

社内配布用
開催案内の
パターン化

- ①夢なき者には理想なし
- ②理想なき者には目標なし
- ③目標なき者には信念なし
- ④信念なき者には計画なし
- ⑤計画なき者には行動なし
- ⑥行動なき者には成果なし
- ⑦成果なき者には幸福なし

幸福になる為には夢をもちましょう！

一生懸命だと知恵がでる

中途半端だと愚痴がでる

いい加減だと言いつきがでる

お客様は思っています！

顧客の心を何時も大切に、自分達も同じはず！

顧客の十戒

- ①私には、選ぶ権利があります。
あなたから買う義務はありません。
- ②私は満足したいのです。
満ち足りることができれば、
どこの何の商品であっても構いません。
- ③あなたのことを忘れても、私を責めないで下さい。
自分と家族のことは忘れませんが、
他人のことは忘れてしまいます。
- ④私は常に、あなたから買おうか、他から買おうか、迷っています。
あなたから買う理由がなければ、私は他から買うかも知れません。
- ⑤私は、何らかの得をしたいと思っています。
あなたに得させる目的で買おうとは思いません。
- ⑥私は自動販売機から買うではありません。人間から買うのです。
私もあなたへお金を払う機械ではありません。
- ⑦私をだまさないで下さい。
もし、だまされたと知ったとき、私は絶対あなたを許さないでしょう。
- ⑧私は人間ですから、理性と感情があります。
知らないものは警戒するし、買っていいかどうか不安だし、
怪しいものは近づけません。
- ⑨金の切れ目が縁の切れ目といいますが。
あなたが欲しいのは顧客なのか、
売上金なのか、私は見抜きます。
- ⑩私に24時間必要なものは、空気と健康だけです。
それ以外は、必要ときに、必要なだけあれば充分です。

集合研修テーマは30種

no	教材
1	全社で実践！ 「お客さま満足」の考え方
2	「精鋭」として育て！ 逆境こそ飛躍のチャンス！
3	儲かる会社の仕組み あなたの役割
4	利益を生む「革新」型社員の条件
5	こんな油断が会社をダメにする！
6	「利益」に貢献する これだけの着眼点
7	マイナス発想を断ち切れ
8	「できる！社員・管理者」は意識が違う
9	「甘え」を捨て、「戦力」に育て！
10	「指示待ち」を卒業して 真の行動力をみがけ！
11	「行動できる人材」へ 自己改革せよ！
12	「5S」徹底で 自分と会社を伸ばせ！
13	「自責」型社員として成長せよ！
14	戦う人材となれ！ これが会社の掟だ！
15	お客様満足の実現を目指せ！

16	あなたの「スピード」が業績を伸ばす！
17	常にプロ社員としての誇りを持て！
18	報告の“技と質”をみがけ！
19	「お客さま満足」で売上を伸ばす！
20	「期限厳守」と「即行動」で貢献せよ！
21	「ぬるま湯」の職場を変えるのはあなた自身！
22	「いないと困る」と言われる存在となれ！
23	仕事の質を高める“最後のツメ”
24	「勝ち抜く人材」へ革新せよ！
25	上司を補佐できる 真の人材をめざせ！
26	実行社会を勝ち抜く 自分自身の鍛え方
27	人並みの成長に甘んじない人材となれ！
28	周囲を引きずり回すパワーで大きな成果を出せ！
29	これだけの「未熟さ」を捨て、会社が求める人材となれ！
30	利益を最大にする「革新型」社員の鉄則

1. 思いやる力

- ・ 人間力の中で基盤となるもの、それが“思いやる力”だと言えます。
- ・ お客様が何を求めているらっしゃるのか？
- ・ お客様が喜んでいただけるためには、何をなすべきか？
- ・ 相手を思いやりイメージする力が活動の原点。
- ・ ここがズレてしまうと独善的な活動となってしまう
お客様と継続的・発展的な関係を築くことはできないでしょう。
8つの力の中で最も大切な力です。

2. 学ぶ力

- ・ まず、自社の商品やサービスについて、徹底して知ることから全ては始まります。
- ・ 自らが提供しているものについては誰よりも知っていることは絶対条件。
- ・ 世の中は常に変化しています、学ぶための時間を確保し常に新しい気持ちで知識を得ることが重要です。
- ・ 自身の属する業界のことは勿論広く多くのことを学び、人間の幅を広げていくこと。
そうすることによりお客様に喜ばれる有益な情報を提供できるようになっていきます。

3. 目的を理解する力

- ・自分は何のために働いているのか？
- ・何のためにこのサービスや商品を買っているのか？
- ・お客様に喜ばれる活動とは何か？
- ・日々目的を考え理解し活動を行うと本質からズレてしまう心配はありません。
- ・お客様、会社、自分自身の幸せを追求していくという大きな目的を持つと、小さな事ではめげない強さが備わってきます。

4. 目標を設定する力

- ・大きな目的を理解したら目的を追求していくための目標に落とし込むことが重要です。
- ・長期・中期・短期（月次・週次・日次）の目標を具体的に設定することによって成果も大きく変わってきます。

5. 行動を起こす力

- ・目標を設定したら、迷わず行動しましょう。
- ・行動がなければ、いかに素晴らしい計画があったとしても何も生み出しません。
- ・行動を起こすことにちゅうちょせず思い切って飛び込んでみましょう。
- ・行動の連続の中で技術や気持が磨かれてきます。
- ・行動こそが人間力を高めるための最良の方法であると考えます。

6. 改善する力

- ・行動は起こしているのだけれど上手くいかない時、改善をするチャンスです。
- ・行動の量・質・方法・方向性など必ず改善出来るポイントがあるはずで。
- ・常にもっと良い方法はないかと考え小さな事からでもよいので改善させていくこと。その先に道が開けてきます。

7. 耐える力

- ・頑張っても成果が出ない時
- ・スランプの時期は、誰にでも必ず訪れます。
- ・前に向かって一生懸命進もうとする人であればあるほど大きな壁にぶつかることが多いでしょう。
- ・そんな時は、腐らず、焦らず耐えることが大事です。
- ・夜明け前が最も暗く寒いものです。
- ・いつの時代もつらい時を耐えた人が大きな幸せを手にいれていることは歴史が証明してくれています。

8. 素直な力

- ・人の話を素直に聞き、良いと思ったものは、素直に取り入れ、素直に行動する。
- ・素直さとは、キャパシティの広さ。
- ・人を許容し、小さな枠にとどまらず心を広げていくことこそ
- ・大事なことであると思います。
- ・素直な力を持っている人は、意外に少ないものです。
- ・あなたがこの力を磨けば、あなたの人間性は他の人を魅了すること請け合いです。
- ・サービス提供そして販売営業がうまくいかないと感じた時
- ・この8つの力を見直してみてください。仕事人（ビジネスマン）としてだけではなくより良い人生を歩むための大切な8項目です。