

変化に強い ホームビルダー
リフォーム会社 に学ぶ！
不動産仲介管理会社

企業成長の決め手は、社長の価値観を共有できる人材づくりにあり！
《人材＝「実行力」が企業成長の基盤》

社長の価値観を共有できる 人材をつくる社員教育

- 人材とは社長の価値観を共有できている社員のこと
- 社員教育は社長と社員の価値観を共有させる「場」
- 現場の実行力の源泉はトップの価値観の共有にあり

～不況期対応型 2009年 人材育成のための仕組みづくり～

なぜ、社長の価値観が社員に 共有されなくなったのか？

「やらされ感…」 「組織や業績の壁は一人ひとりの心の壁がつくる…」

ホームビルダー・リフォーム会社・不動産仲介管理会社の経営者対象

継続的に利益を出し続けているサービス業(建築・リフォーム・不動産業)の人材育成成功事例公開セミナー

2009年 7月24日(金) 13:00～17:00 (株)船井総合研究所 五反田オフィス

主催：株式会社 船井総合研究所

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

申込み専用TEL:0120-941-620(平日9:30～18:00) 申込み専用FAX:0120-974-222

申込みに関するお問合せ：鴻村(コウムラ)

内容に関するお問合せ：戦略コンサルティング部 谷内

差出人・返還先：佐川急便株式会社 7016-11568816

〒136-0075 東京都江東区新砂2-1-1

1. 売り方のHow toから、社員のものの考え方を成長させる経営へ

素直、前向き、積極的、謙虚など・・・能力を発揮し続けている人や成長している人の特徴のほとんどは「考え方や姿勢」に関するものです。決して知識やスキルではありません。つまり物事に対する考え方や取り組む姿勢が成果を決めています。市場が成長期には知識やスキルを身につけることで、成長できました。

しかし、時代が変わり、お客様の心が変わり続ける時代に、そのニーズに継続的に応え続けることへの理解や姿勢がないまま、「こうやったら売れる」という知識やスキルの教育を続けている例をたくさん見てきました。

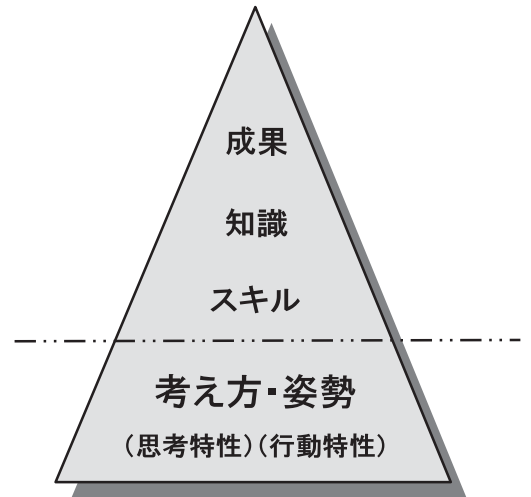
すると、現場ではいろいろやったけど、売れないという思い込みばかりが強まり、「やらされ感」で頭の中は思考軽視となり、「考えない」という習慣が身につけてしまいます。

新たな価値観を受け入れ、問題の見え方が変わらないと、考え方や行動は変わりません。

つまり「社員の思い込みの壁」に気づかせ、トップの価値観に共有できることで、目標と向き合い、「どうやったらできるか？」と考えることから、人や組織は変わりはじめます。

変化に強い企業は、トップの価値観を共有できる人材が多いということです。

【人の能力構造と能力発揮の関係図】



実は考え方や取り組み姿勢が成果を決めている。それなのに、未だに売り方のHow toばかりを教えている企業は意外に多い？

EQ(こころの知能指数)の概念に基づき、アメリカにおける700社以上の実例研究から、日本のホームビルダー、リフォーム会社、不動産仲介管理会社に特化した社員教育プログラムと、成果をあげやすい環境をつくるマーケティング事例で、不況期にも強い「人と組織」づくりの実践事例を本講座でお伝えします。

★社長の価値観を共有できる人材をつくる社員教育とは、行動や結果は心の受け止め方＝認知の仕方によって決まっているという認知心理学に基づき、自分や相手の感情を理解し、物事の考え方や捉え方を主体的にプラスにマネジメントすることの重要性を気づかせることで、一人ひとりが「やらされ感で動くことから、主体的に動く」という考え方や姿勢を日々の行動と結びつけ、習得化へとサポートするものです。

※出張研修も承ります。お気軽にお問い合わせください。

2. なぜ組織がダメになり、業績が下がるのか？その答えは思い込みにあった

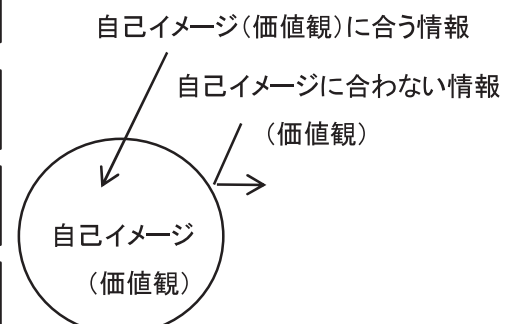
プロセスや進行の時間の違いこそあれ、業績が低迷したり、組織が機能しなくなるには、およそ決まったパターンがあります。そのメカニズムから、制度や仕組みだけでなく、人の意識や物事の捉え方に焦点を当てなければ、組織は変わりません。優先すべきは、思い込みの壁に気づかせることです。

今ある仕組みや制度が当たり前になる＝習慣になる

自分の価値観を捨てられず、過去の経験で仕事をする

世の中(顧客・同業他社)の変化についていけなくなる

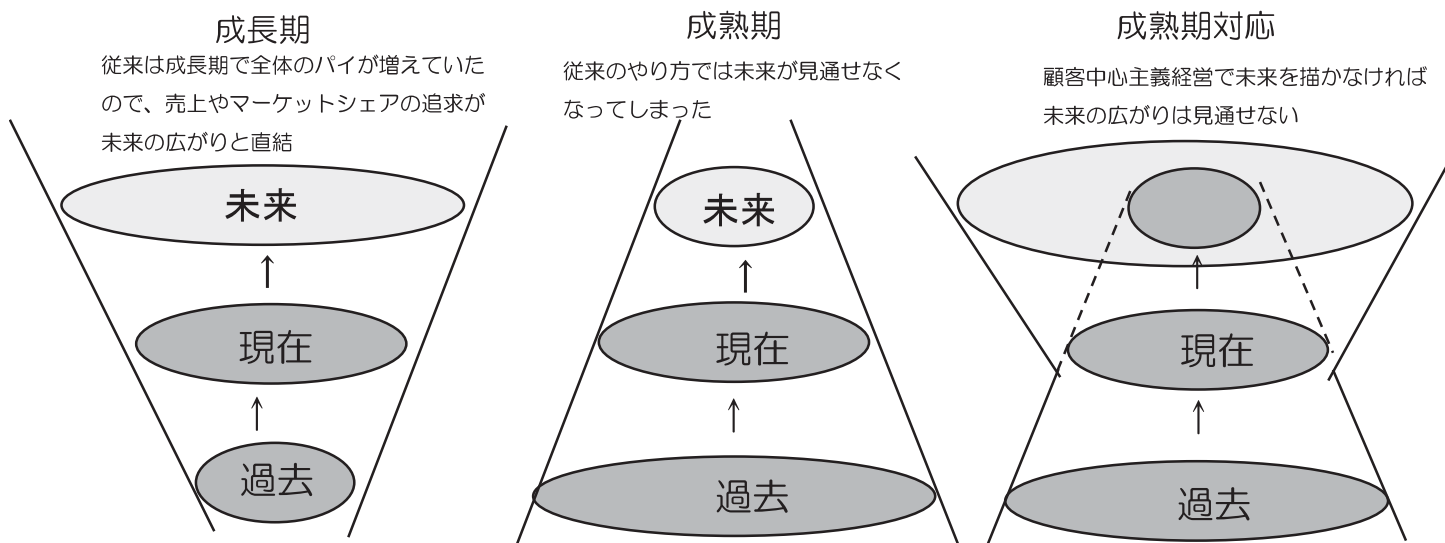
原因を他責にする、業績が下がり、目標に向かなくなる



【個人の思考の枠と価値観の可能性】

3. 社員の仕事と人生をつなげばサービス業(建築・リフォーム・不動産業)の未来は描ける!

これからは、技術や商品を持っていることではなく、技術やサービスを生み出し続ける力=実行力を持っていることが企業の強さの源泉となります。常に変化に対応し、自ら変化し続けなければなりません。どんなビジネス戦略でも、考えるのも実行するのも結局は人です。商品を磨きこむのも、サービスを提供するのもすべて人です。「人と組織」に力がなければ長期的に会社を支えていくことは不可能です。

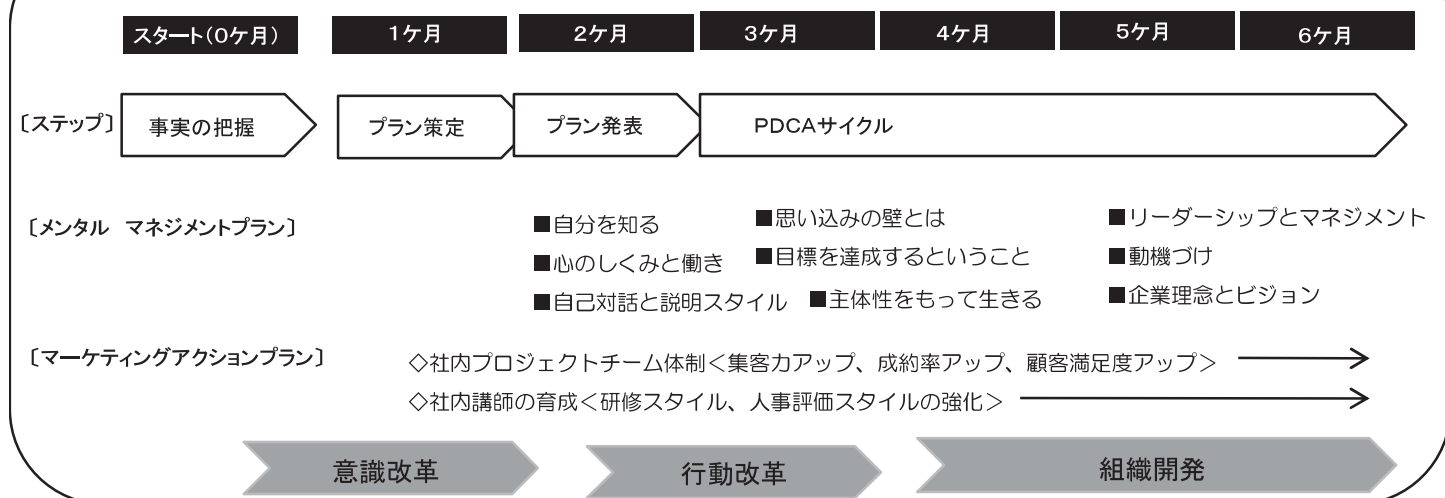


4. 従来の社員教育や業績向上策との違い...ニッポンの社員教育を変える

	従来	これから
成功の考え方	IQ(知能指数)や個人を重視	EQ(心の知能指数)や組織(チーム)を重視
リーダーシップ	社長の想いの一方通行	ミドル層のリーダークラスへの委譲と価値観の共有
業績向上策	成功事例の導入	成功事例の導入そしてカイゼンへ
人材育成	売り方の知識やスキルの教育	物事の捉え方、考え方の「気づき」の教育
研修制度	外部研修	社内講師による研修
人事制度	単に業績結果を金で返す成果型賃金	理念やヴィジョンに連動した360度評価
報酬	お金や地位	お金や地位以外にもモチベーションを感じる

5. 社長の価値観を共有できる社員=人材をつくる社員教育の進め方とは 180日間で「どうやったら出来る!」と考える社員をつくる組織開発実践手法

人は「自ら気づき・感じる」ことで主体的に行動する=認知心理学に基づく全体フロー



6. 講座スケジュール

＜ホームビルダー・リフォーム会社・不動産仲介管理会社の経営者対象＞

時間	講座内容	講師
第1講座 13:00～14:30	<p>「人を育て、組織を強化できない会社に未来はない」</p> <p>①業績の壁は社員一人ひとりの思い込みの壁がつくる</p> <p>②なぜ社長の価値観は共有されないのか？業績は下がるのか？</p> <p>③売り方のHow toからものの考え方を成長させる経営へ</p> <p>④社長は企業そのもの・1番のエネルギー！価値観の共有へ</p> <p>⑤社員の仕事と人生をつなげば生産性は向上する</p>	<p>(株)船井総合研究所 戦略コンサルティング部 グループマネジャー 谷内 広昭</p>
第2講座 14:40～16:00	<p>「業界の人を育てる最新マーケティング」</p> <p>①業界の時流予測と対応策</p> <p>②集客力、商品力、営業力、顧客満足力強化手法</p> <p>③成功事例の検証</p> <p>④実行力こそ企業成長の源泉</p> <p>⑤組織の上位20%を教育する</p> <p>＜3分化会に分かれて開催＞</p>	<p>(株)船井総合研究所 建築部門担当講師 神田達也 リフォーム部門担当講師 稲葉元一郎 不動産部門担当講師 谷内広昭</p>
第3講座 16:10～17:00	<p>「社長の価値観を共有させる社員教育実践手法」</p> <p>①現実を直視し未来を予測する</p> <p>②前向きな危機意識を高める</p> <p>③将来ビジョンと戦略プランを立てる</p> <p>④変革プロジェクトチームをつくる& <u>思い込みの壁に気づく</u></p> <p>⑤将来ビジョンと戦略プランを周知徹底& <u>習慣の壁に気づく</u></p> <p>⑥実行しやすい環境を整える& <u>目標を達成の思考に気づく</u></p> <p>⑦目に見える成果を上げる& <u>思考を現実化させる</u></p> <p>⑧さらに変革を進める& <u>成長に気づく</u></p> <p>⑨新しい企業文化を築 ＜顧客満足度評価☆☆☆☆☆＞</p>	<p>(株)船井総合研究所 戦略コンサルティング部 グループマネジャー 谷内 広昭</p>

7. 建築・リフォーム・不動産業は社員の仕事と人生をつなげば生産性は向上します！ そのために、社長の価値観を共有できる社員づくりを業界に特化してサポート

私たちは建築・リフォーム・不動産業界に特化した専門的な業績向上のコンサルティングを展開してきました。会社から言われるから仕方がないということややっている社員が多いと、いつまでたっても同じことの繰り返しです。その結果、時代や環境の変化で、もう取り返しがつかなくなっているという例を、たくさん見てきました。企業は人なりの原理原則に立ち、ものの考え方を成長させる経営をお手伝いしています。

(株)船井総合研究所 戦略コンサルティング部 グループマネージャー 谷内 広昭



はじめておつき合いいただく方に…船井総合研究所はこんな会社です



経営コンサルタント業界では、世界ではじめての株式公開(現在東証・大証一部指定)を果たした日本最大級のコンサルティング集団。「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場戦闘レベルに強い独自の経営理論(フナイ理論)を展開している。その実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界にわたり、約400名の専門家が5,000社を越すサポートにあたる。

●設立:1970年3月6日 ●資本金:3,125百万円(2008年12月末時点) ●代表取締役:小山政彦

開催要項

会場

株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス
東京都品川区西五反田6-12-1 JR五反田駅西口より徒歩12分

開催日時

2009年7月24日(金)13:00~17:00(受付:12:30~)

参加料金

* 会員企業 1名様:25,200円(税込)
* 一般企業 1名様:31,500円(税込)



お申込み

下記のFAX申込み用紙をご利用下さい。

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974)普通5285258 (株)船井総合研究所セミナー口

振込み先

※お振込み口座は当セミナー専用の振込口座となっております。本年度より従来の振込口座から変更しておりますのでご協力お願い申し上げます。

※受講料は開催日の一週間前までにお振込ください。

※尚、お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

株式会社 船井総合研究所
申込み専用TEL:0120-941-620 申込み専用FAX:0120-974-222
(平日9:30~18:00) ・申込みに関するお問合せ:鴻村(コウムラ)
・内容に関するお問合せ:戦略コンサルティング部 谷内(ヤナイ)

※会員企業とは、フナイトップリーダークラブ(旧コスモストップリーダークラブ・旧エリアネットクラブ)、FUNAIメンバーズPlus(お試し無料期間除く)、長所伸展クラブ(SHIPSクラブ)、各種研究会にご入会の企業様です。

※ご参加を取り消される場合は、開催日の3営業日(土・日・祝日除く)前の17時までにお電話にて上記、申込み担当までご連絡下さいようお願い致します。それ以降のお取り消しの場合は、キャンセル料として参加料の50%、当日および無断欠席は100%を申し受けますのでご注意ください。

※お申込み受付後、開催一週間前までに連絡担当者様あてに受講票をお送りいたします。会場、参加料金のご確認をお願いいたします。万一、受講票がお手元に届かない場合、上記申込み担当までご連絡下さい。

※やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また、最少催行人員に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承ください。

切り取らずにこのまま送信して下さい。

申込み専用 FAX:0120-974-222 鴻村(コウムラ)宛て

お問合せNO. 509258

「人材戦略オリエンテーション<経営者に知ってほしい今の社員教育のコツ>」FAX申し込み用紙

(フリガナ)		(フリガナ)	
企業名		所在地	〒
TEL		連絡担当者	(フリガナ)
FAX		FAXでのお申込み後、受付け確認の電話連絡を	<input type="checkbox"/> 希望する <input type="checkbox"/> 希望しない
参加者	(フリガナ)	役職名	
参加者	(フリガナ)	役職名	

長所伸展クラブ(SHIPSクラブ).....ご使用になる「長所伸展クラブ会員ご利用券」の枚数 10,500 × ()枚

※長所伸展クラブ会員様は、ご参加にあたってご使用になる「長所伸展クラブ会員ご利用券」の枚数を必ずご記入になり、セミナー当日、ご利用券を会場受付にお持ち下さい。また、参加料金とご利用になる場合は、差額分をお振込みくださいますようお願い申し上げます。

◆ 経営相談事項・ご質問等をご自由にお書き下さい。

※お申込み用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛てにお送りすることがあります) 法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

※セミナーの案内時にいただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を、当社が個人情報の管理について事前に調査した上で、契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

※必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込みのご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

※お客様の個人情報に関する開示・訂正、追加、停止又は削除につきましては、ラインサポートチーム(TEL. 06-6377-4183)までご連絡下さい。

[個人情報に関するお問合せ]株式会社船井総合研究所 お客様相談室担当:齊藤英二郎(TEL. 03-6212-2931)

※ご提供いただきました住所宛てのダイレクトメールの発送を希望されない時は、レを入れて当社宛てにご連絡下さい。 希望しない

