

開催要項

日時・会場

2018年11月14日(水)
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩3分

2018年11月21日(水)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」
西口より
徒歩15分

開催時間
10:30
▼
17:00
受付10:00～

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までににお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けまますのでご注意ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上で確認いただけます。

FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785103 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※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

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30) 申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:田辺

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S026244 担当 時田 宛

目標を達成する実行計画の作り方研修

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に☒をお付けください。

☐【大阪会場】2018年 11月14日(水)

☐【東京会場】2018年 11月21日(水)

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢		
会社名			代表者名					
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役 職			
TEL	(	)	E-mail		@			
FAX	(	)	HP	http://				
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込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船井総研グループ各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。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループ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。
4.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。
5.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、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないとときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐

検

お申込みはこちらから

管理職・リーダー対象！

目標を達成する
実行計画の
つくり方
研修

計画なきところに成果なし！

このような方にお勧めします！

対象 管理職・マネージャー・リーダー
所長・店長・営業課長

1. 動いているが**結果が伴わない**リーダー
2. 目標達成までの**シナリオが立てられない**リーダー
3. あれこれやるが**中途半端で終わる**リーダー
4. 社長の指示がないと**計画が立てられない**リーダー
5. **具体的な実行計画**が不明確なリーダー
6. いつも**勤**で動いて**成果がでない**リーダー
7. **現状分析が不十分**で、計画がずれているリーダー

成果を出すリーダーは目標達成の戦略と
具体策を明確にして、実行計画に落とし込んでいる！

日程

2018年
大阪 11月14日(水)

2018年
東京 11月21日(水)

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

目標を達成する実行計画の作り方研修
TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30
FAX.0120-964-111 24時間
対応

お問い合わせNo.S026244
お申込みに関するお問合せ:時田 内容に関するお問合せ:田辺

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 026244

目標達成の仮説と実行計画を明確にしよう！

計画なきところに成果なし！

いつもお世話になっております。

現場リーダー・管理職が果たすべき役割で最も重要なことは、目標を達成するための仮説をつくり、組織として実行することです。その為には、PDCAサイクルを機能させることが重要になってきますが、なかなか上手く進んでいない会社が多くあります。

原因は次の2点にあると考えています。

1. 目標を達成する仮説が不明確で、具体策への落とし込みが十分出来ていない
2. やりっぱなしで終わっていて、実行した結果の検証と改善策が立てられていない

特にPDCAの「P（計画）」が十分に立てられていません。昨年と同じことをやっていたのでは目標達成は難しい環境ですが、相変わらず今までと同じことをやろうとしています。また、何をやったら目標が達成できるかの仮説が不明確なため、あれこれ色々なことをやろうとして、的が絞りにくれています。

逆に成果を出しているリーダー・管理職は目標達成の明確な仮説を持っています。誰が聞いても「なるほど！」と思うような、分かりやすい戦略と「誰が」「何を」「いつまでに」「どのように」実行するのか、具体的な実行プランの落とし込みが出来ています。

この勉強会は、店長や営業所長、課長など現場のリーダー、管理職を対象にして1日で計画作りのポイントを学んでいただくものです。もう少し計画のレベルを上げて欲しい、明確な計画を作って欲しいとお考えのリーダー・管理職の方のご参加をお待ちしております。

株式会社 船井総合研究所
上席コンサルタント

田辺 良吾

目標達成までのプロセス



今回の研修に参加して計画作成の困難さを痛感しています。今までのことに反省する材料も見つけることができました。SWOT分析を実行し、アクションプランに落とし込んで実行したいと思います。新しいことをする上で非常に有効な研修でした。

サービス業 営業所長

戦略、方向性を考えて意思決定するというのは、とても複雑なものだと考えていたのですが、今日の研修でとてもシンプルなものだと感じました。焦点を1つに絞っていけば、あれこれ全部やる必要はないので、これなら自分にもできそうだと感じました。どんどん挑戦していきたいです。

自動車販売 リーダー

ご参加者の声

今までは、実行計画は頭の中だけのものでしたが、今回のセミナーで実行計画の具体的な作り方を学んだので、今後は計画を作成していきたいと思います。

メーカー 営業管理職

PDCAの忘れかけていたことを思い出しました。横着せずに1つ1つ取り組み、メンバーにもアウトプットして、共に目標達成のためのプランを作ります。

設備工事業 マネージャー

担当講師



株式会社 船井総合研究所
HRDコンサルティング事業本部
上席コンサルタント

田辺 良吾

大手流通業のマネージャーを経て、1987年船井総合研究所に入社。入社後は中小流通業の業績改善コンサルティング支援を行う。現在は社員教育に本格的に取り組み、リーダー管理職養成塾、店長研修、SV、ブロック長研修、コミュニケーション研修、PDCA徹底研修などを企画主幹する。「正しい考え方とスピードある実行が成果を創る」をモットーに、幹部社員や中堅社員の意識改革、行動変革に取り組んでいる。船井総研では年間100日の研修プログラムを実施している。

目標達成の実行計画の作り方

	講座内容	ポイント
第1講座 10:30 ～ 11:30	現場リーダーの役割と目標達成のキーポイント リーダーとしての自覚はあるか？！ ▶ 成果を出すリーダーでなければ務まらない時代 ▶ 外部環境を言い訳にしない覚悟 ▶ 成果を出しているリーダーはやるべきことが明確 ▶ 目標はイメージ化できなければ実現できない ▶ 達成できるリーダーは具体策を明確にしている	現在の時流と今後リーダーに求められる役割、計画作りの重要性をしっかりと理解していただきます。
第2講座 11:40 ～ 13:00	自社・自店の現状分析の手法と進め方 正しい認識にこそ売上向上のヒントがある！ ▶ 自社(自店)の本当の強みとは何か ▶ 自社(自店)の改善すべき弱みは何か ▶ 営業の内部環境の分析ポイント ▶ 外部環境(時流変化・競合・顧客ニーズ)の分析ポイント ▶ SWOT分析のやり方と売上アップのチャンスの見つけ方 ワーク 自社・自店の現状分析をしてみよう！	自社(自店)の現状分析をしっかり行い目標達成のチャンスを見つける分析手法を学びます。ワークも行います。
13:00～13:45 休憩 *昼食はお弁当をご用意致します		
第3講座 13:45 ～ 15:00	目標達成の戦略と具体策の作り方 自社・自店の仮説を明確にしよう！ ▶ 誰に(ターゲット)、何を(商品)、どのように(手段) ▶ 既存客のリピー特と新規客の狙い方 ▶ 強化すべき商品を明確にしよう ▶ どのように売るのか、手段の具体化をしよう ▶ 新規顧客の開拓と見込客のリスト化 ▶ 売り上げアップの機会(チャンス)はどこにあるか？	業績向上の原則を学び、目標達成の正しい方向性(戦略)の立て方を学びます。あれこれやるのではなく絞り込むことがポイントです。
第4講座 15:15 ～ 16:30	目標達成のアクションプラン(実行計画)を作る 目標達成への道筋をつくるのが成果への第1歩 ▶ 魂を込めた数値計画を作成する ▶ 具体的実行計画の作成ポイント ▶ 3W2Hに落とし込む(誰が・何を・いつまでに・どれだけ・どのように) ▶ 3ヶ月実行スケジュールに落とし込む ▶ 各担当者の役割分担を明確にする ワーク 3ヶ月のアクションプランを作ってみよう！	具体的アクションプランに落とし込む計画の作り方を学びます。計画フォームで実際にワークも行います。
本日のまとめ 16:30～17:00 ▶ 本日の振り返り ▶ 気づきと実行項目		

出張研修をご利用下さい

10名以上の対象者がおられる場合は弊社からお伺いする出張研修が割安になります。また御社の実情にあわせて内容をカスタマイズすることも可能です。お気軽にお問合せください。
人数に合わせて、お見積もりをお送りいたします。

お問合せ先 ryougo_tanabe@funaisoken.co.jp 担当：田辺