

出張研修も承りますので、自立する幹部を育てましょう。

日時・会場	東京会場 2020年 7月6日(月) (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	大阪会場 2020年 7月7日(火) (株)船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル ▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分
	東京会場 2020年 8月3日(月) (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	大阪会場 2020年 8月18日(火) (株)船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル ▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分

開催時間

10:30 ▶ 16:30

受付10:15~

諸事情により、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。
 また最少催行人数に満たない場合、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しつかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込**33,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 24,000円 (税込**26,400円**) / 一名様

※ご入金の際は、**税込金額**でのお振込をお願いします。

- 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。●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すのでご注意ください。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

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上でご確認ください。

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.5785571 口座名義:カ)フナイソ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**
新型コロナウイルス感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただきます。ご了承ください。何卒ご理解いただけますようお願い申し上げます。上記に伴いお申込の際、ご参加の皆様のアドレスの記載をお願いいたします。

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応) **検**

●申込みに関するお問合せ:大村(オオムラ) ●内容に関するお問合せ:谿(ハザマ)

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. S053464 担当: 大村 宛 FAX:0120-964-111

数字の見方

ご希望の会場に をお付けください。

【東京会場】 2020年 7月6日(月) 【大阪会場】 2020年 7月7日(火)
 【東京会場】 2020年 8月3日(月) 【大阪会場】 2020年 8月18日(火)

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名		
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
会社住所	〒	ご連絡担当者	役職	
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
1		2		
	E-mail @		E-mail @	

現在、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記入してください。

ご入会中の弊社研究会があれば をお付けください。

社長onlineプレミアムプラン(旧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. お客様の管理情報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覧ください。

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(TEL:06-6204-4666)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(TEL:03-6212-2924)



お申込みはこちらから

※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**



数字で指示すれば
部下は納得する。

自分の給料は自分で稼ぐ 数字で考える管理者を育てる 社長の右腕幹部養成講座

社員の口癖でわかる「儲かる」「儲からない」会社の体質チェック

Q なぜ値下げや値引きをしたらダメなのか?

儲かる会社 今年の目標である年間利益計画を達成するために ▶ **会社の方針を理解**
 儲からない会社 「安くした方が売れる」「安くしてほしいと言われる」▶ **利益を考えていない**

Q 会社として利益が出る方程式を決めていますか?

儲かる会社 ビジネスモデルとして利益の出る方程式がある ▶ **戦略的に考えている**
 儲からない会社 「気合で頑張る」「根性で頑張る」「あとは運まかせ」▶ **気分によろ**

Q 利益計画書がありますか?

儲かる会社 必要利益額から目標売上を設定している ▶ **5年先まで考えている**
 儲からない会社 「知らない」「考えたことがない」▶ **上手くいったらラッキー**

アバウト発言

根性論

言われたことだけ

では儲かりません!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただきます。ご了承ください。何卒ご理解いただけますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催



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

数字の見方

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. **S053464**

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 担当: 大村(オオムラ) 内容に関するお問い合わせ: 谿(ハザマ)

WEBより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。) → **053464**

仕事の効率を
もっと高める!

数字で「考える」「指示できる」上司を育てる

数字で指示すると
部下も納得する

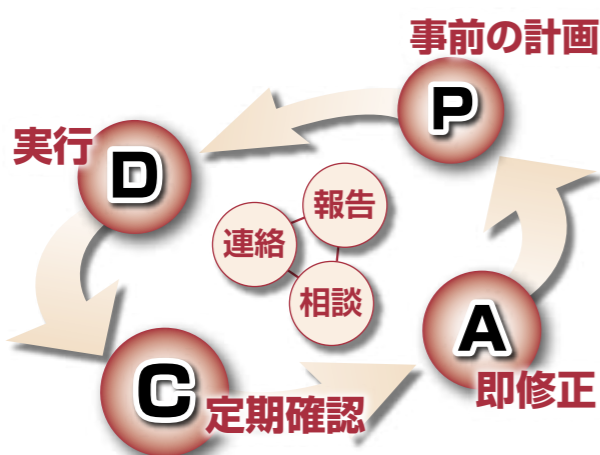
損益計算書

① 売上	原価	② 経費	人件費
	③ 粗利益		④ 利益

あなたはどのタイプ?

- ①自分で走り回る上司
部下に任せると上手くいかないの、上司自らが走り回って売上を伸ばす
- ②数字より気合根性論上司
目標は達成するが経費も多く出るので、利益のコントロールが出来ていない
- ③数字にアバウト適当上司
性格がアバウトで数字は興味ないため、目標達成するかどうか気分次第
- ④利益計画を元に指示する上司
どうすれば利益が出るかを考えて指示するため、結果が出やすく信頼も厚い

PDCAは数字を使って的確な指示を出すことで結果が出る



定期的な確認事項

営業数値 利益数値
成長数値 満足数値

毎週のチェック項目⇒会議の運営

即修正で結果を出す

人を変える 時間を変える
場所を変える モノを変える

個人へのフォロー⇒日報の活用

5W1Hをしっかりと伝えて結果の出る効果的な指示の出し方

- Who 誰に指示するのが最適か
- What 何を目的に指示するのか
- When どのタイミングで指示するのか
- Where 個別か会議か全員の面前か
- Why なぜそれを任せるのか
- How どのようなやり方か

個人別利益管理で結果が出る

氏名	合計	A	B	C
売上	120	40	30	50
人件費	60	20	15	25
広告宣伝費	30	10	10	10
ガソリン代	20	5	5	10
利益	10	5	0	5

全体の売上だけでなく、各人の利益をチェックすることで、生産性をアップすることが出来る

このような方にオススメの講座内容です

- 利益が出にくいので、なんとか利益を確保したい方
- 会議で話しても、思ったような結果に結びつかない方
- ムダが多く、売上利益につながっていない行動が多い方
- 部下が数字に興味が無いので、結果を出させる指導をしたい方
- アバウトな意見が多いので数字に強い幹部を育てたい方

講座内容

第1講座 10:30 12:10	<h3>損益計算書を使って考える習慣を身につける</h3> <ul style="list-style-type: none"> ◆上司が数字で話すことで、部下のアバウトさを無くす ◆言われたことを即行動しないのは危機感が無いから ◆数字で話さないと部下が勝手に判断してミスをする ◆部下の報告を待つのではなく上司からも情報を取りに行く
12:10~13:00	<p>昼食(各自で事前にご準備願います。)</p>
第2講座 13:00 15:00	<h3>「自分で考える!」と言うより、数字を使って動かすと納得する</h3> <ul style="list-style-type: none"> ◆結果ではなくプロセスをチェックすることで結果が変わる ◆数値に強い社員を作ることでコミュニケーションが良くなる ◆データから問題点の発見と改善修正を行う ◆指示がしやすい実績データの報告のさせ方
第3講座 15:10 16:30	<h3>数字を使って考えれば生産性はアップする</h3> <ul style="list-style-type: none"> ◆儲けるための構造を理解することで利益体質になる ◆社員一人当たりの損益計算書の作り方 ◆利益を増やすためにはどこから手を打つべきか? ◆目標にこだわるためにすべきこと ◆経営者と社員の温度差を無くす「危機感」の持ち方 ◆会社は短期的には利益、長期的には人材育成
16:30~	<h3>個別経営相談</h3>

講師紹介



今回の講座を出張研修します

株式会社 船井総合研究所
HRD支援部
シニア経営コンサルタント

裕 俊之 ハザマ トシユキ

船井総研におけるサービス業のスペシャリストで、新たなビジネスモデルの開発や、新規事業参入へのノウハウと実績は、他の追随を許さない。コンサルティングポリシーは「即時業績アップ」。短期間で結果を出す手法は、経営者から高い評価を得ている。

この研修を御社の指定場所へ 出張して実施いたします。TEL:0120-958-270 (平日9:45~17:30対応) 裕 俊之 E-mail:hazama@funaisoken.co.jp