

当たり前のことを徹底する具体的な手法を学び**率先垂範**するために

- ✓ **単なる知識の詰め込み**ではなく、意見交換しながら学びます。
- ✓ **報告連絡相談、整理整頓を率先垂範**する実践的な手法を学びます。
- ✓ 自分から手本を示すことで**リーダーシップを強化**します。
- ✓ **チェックリスト**を作り、**部下から信頼される行動**を意識できます。
- ✓ **1ヶ月間は徹底して、部下から信用を得られるように**取り組みます。



株式会社船井総合研究所
HR支援部
裕 俊之

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。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

開催要項 **新任リーダー研修** ※2日間研修 **お問合せNo. S082165**

日時・会場

東京会場にてご参加

2022年9月28日(水)・29日(木)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

1日目

13:00～16:30(受付12:45より)

2日目

10:00～13:30(受付9:45より)

JR「五反田駅」西口より徒歩15分

お申込期限:9月24日(土)

大阪会場にてご参加

2022年10月3日(月)・4日(火)

株式会社船井総合研究所 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

1日目

13:00～16:30(受付12:45より)

2日目

10:00～13:30(受付9:45より)

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

お申込期限:9月29日(木)

オンラインにてご参加

2022年10月12日(水)・13日(木)

1日目 13:00～16:30(ログイン開始12:45より)

2日目 10:00～13:30(ログイン開始9:45より)

お申込期限:10月8日(土)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール『ZOOM』を使用いたします。ZOOMのご参加方法の詳細は

船井総研 web参加

で検索

録画ではなくライブ配信！

質問もできるので理解しやすく楽しく学べる！

受講料	一般価格 税抜 45,000円 (税込49,500円) / 一名様	会員価格 税抜 36,000円 (税込39,600円) / 一名様
	●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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	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。 または、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.082165を入力、検索ください。
-------	---

お問合せ	 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 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp TEL: 0120-964-000 (平日/9:30~17:30) お申し込みに関してのよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。 ●申込に関するお問い合わせ: 大村 ●内容に関するお問い合わせ: 裕(はざま)	新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします	
	2022年 9月28日(水)・29日(木) 東京会場 お申込期限:9月24日(土)
	2022年 10月3日(月)・4日(火) 大阪会場 お申込期限:9月29日(木)
	2022年 10月12日(水)・13日(木) オンライン受講 お申込期限:10月8日(土)

「整理整頓清掃」「報告連絡相談」徹底できる会社は業績がいい!



報告連絡相談・整理整頓が出来ていないとミスが多い

- ☐ 部下が指示した事を、やり切れていない・勝手に後回し
- ☐ 部下から報告が無く、こちらから聞かないと言わない
- ☐ 部下が相談せずに自分で勝手に判断してミスをしてしまう
- ☐ 部下にコスト意識が無く、仕事の進め方に無駄が多い
- ☐ 部下がゴミが落ちていても片付けない・知らない顔する



部下に「報連相」と「整理整頓」を徹底させよう

参加料金 一般 税抜 45,000円 (税込49,500円) 会員 税抜 36,000円 (税込39,600円)

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Web開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただき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 Funai Soken 株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。	新任リーダー研修	お問い合わせNo. S082165
		船井総研セミナー事務局 / E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp	

Webから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。)→ **082165**

「整理整頓」と「報連相」を徹底させれば上手くいく！

指示命令より自分から手本を示して部下を引っ張っていく



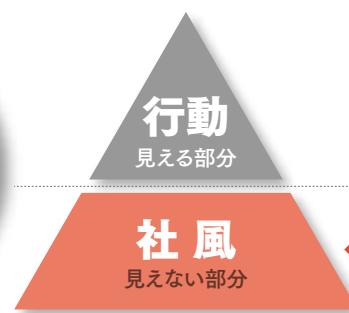
▶定着が悪くて業績が伸びない原因

- ・自分さえ良ければ
- ・自分さえ頑張れば
- ・自分さえ儲ければ
- ・自分さえ知っておけば

個人主義

▶コミュニケーション力があると

- ・お客様の満足度が上がる
- ・社員の退職率が下がる
- ・仕事が楽しくなる
- ・社内に活気が出る



社員の行動は**見えない部分**で決まる！

会社の頭の痛い問題

- ・ルールを守らない
- ・言ってもやらない
- ・怒られても失敗をくりかえす
- ・うっかり忘れが多い
- ・成長が止まっている

凡事徹底するメリット

- ・ルールを守らせる習慣
- ・有言実行の組織作り
- ・失敗しても次に活かす
- ・チェックして確認する
- ・常にチャレンジをする

整理整頓清掃の当たり前のことを
当たり前に徹底する

1
Seminar
日目

第1講座

新任リーダーにトップが求めるのは、
『**当たり前のことを当たり前にする**』こと

- ・「できません」「聞いてません」「知りません」無責任な発言は禁止
- ・今の若い人は家庭での躾ができていない「どこで学ぶのか？」
- ・お客様の満足度アップは社員の質に比例する

第2講座

部下に整理整頓させることで
生産性がアップする

しつけ 会社の看板を背負っていることを自覚し
大人のルールを守る

整理 不要なモノを捨てることで
自分の気持ちと集中力がアップする

整頓 使ったものは元に戻すことで
後の方も使いやすくなり効率がアップ

清掃 周りへの配慮や気遣いを学ぶことで
お客様満足もアップ

清潔 人は見た目で決まる！
きちんとすることで信用がアップ

第3講座

5Sを会社に戻ってから実践しよう

- ・決められたことを決められた通りに実行できるよう習慣づける
- ・自分から「学び」、「自己投資」することで成長する
- ・給与以上の仕事をするのが当たり前だという自覚と覚悟
- ・明日から実践してほしいこと

報告連絡相談を率先垂範することで
部下が変わる

2
Seminar
日目

第1講座

報告連絡相談が良くなれば、
仕事も上手くいく！

- ・コミュニケーションが苦手な若手が増えてきている事への対応策
- ・パート、アルバイト、派遣など多様化する職場環境での情報共有
- ・上司の指示が上手く伝わらない場合の問題点と対策
- ・頭の痛い問題社員への対応と指導方法
- ・上司がなぜ、そういうことを言うのかを気づかせる
- ・自分から積極的にコミュニケーションしていますか
- ・報告・連絡・相談の仕組みを作っているか

第2講座

部下を動かすコミュニケーション
5原則をマスターする

報告 指示された事は必ず報告しよう

「報告の仕方」「報告のタイミング」などを学ぶことで土台を作ります。
上司の求めている報告のポイントを理解してもらいます。

発表 自分から積極的に仕事に取り組む

発表することを意識することで常に「問題意識」を持って仕事に取り
組みます。自分で考える習慣を持つことで提案力もアップします。

相談 わからない事は放置せず相談を

面倒な事を後まわしにするクセがあると目先の仕事にばかり気を
取られて忘れてしまいます。優先順位を意識する習慣を！

連絡 情報を仲間と共有することでレベルアップ

悩んでも独りで抱え込まず、誰かに相談する事で早急に解決します。
お客様満足アップの決め手は早急な対応です。

確認 指示された事を確認することでミスを防ぐ

指示された事をきちんと内容把握した上で仕事に取り組む習慣を！
ミスの原因のほとんどが「ひとりよがり」です。

言ったことが伝わっていますか？



報告連絡相談を徹底させる

Who	誰が教えるのか	5Wを ハッキリ させることが ポイント
What	何を教えるのか	
Why	なぜ、それを教えるのか	
Where	どういう所で教えるのか	
When	いつのタイミングで教えるのか	

「凡事徹底で守ること」



01 5Sの必要性

「言ってもやらない」「やっても続かない」経営者の頭の痛い問題は、社員がきちんと最後まで仕事をしないことです。
「もっと優秀な社員が欲しい」という前に教育することが大切です。教育はしているけれど効果が無い場合は、
社員自身の意識が問題です。本人に当事者意識が無ければ聞いていませんし、実行も中途半端です。

02 5Sとは、当たり前のことを当たり前に行うこと

簡単なことのようにですが難しいです。「使ったものは元に戻す」「汚れていたら綺麗にする」「もっと気を配って仕事
をする」など、経営者にとって当たり前のことが社員は出来ていません。特に社員にとっては、いつも注意されて
いるので聞き飽きてやろうとしません。

03 5Sは職場のモラルを反映する

5Sが徹底されている職場は、社員のやる気が高く前向きです。反対に5Sが徹底されていない職場は、だらしがなく
無駄が多いです。経費節減と口をすっぱくして言っても効果は低いです。それよりも「やる気」をアップしたほうが
生産性が高まり売上も伸びます。