

PROGRESS

プログレス 臨時号

新納会計事務所・(株)新納経営

〒604 0031 京都市中京区新町通二条下ル頭町16-1

TEL: 075(231)0335 FAX: 075(231)0473

http://www.shinnou.net/

e-mail: smc-keiei@tkcnf.or.jp

平成 23 年 11 月 21 日発行

PROGRESS (プログレス) とは「進歩」の意。皆様と共に進歩して行きたいという願いを込め発行します。

第15回SMC経営倶楽部を開催しました！



2011年11月17日(木)

午後6時00分~9時00分

於: 京都アスニー

第15回の研修内容をご報告します!

第1部 経営戦略で強い会社を作ろう

第1部は、会社の目標達成の為に戦略、それを実現するための戦術についての、戦略図の作成です。

初めは難しそうにされていた方も、実際に手を動かし、自社の課題、解決策を書き込まれていました。今回は時間があまり取れませんでした。ぜひ会社内で時間を取り実践してみてください。今こそが目標を現実へ変えるチャンスです。

1. 経営戦略の立案

「3年後の自社のありたい姿」

たくさんの夢や目標がある中で、優先順位を付け会社内でその目標を合意し共有する。

分かり易く、より具体的なものがよい。

ex 売上高の増加。利益率の上昇。etc...

「課題」

目標を達成するためにはたくさんの課題に直面する。そこで様々な視点からその3重要課題を認識する。

ex リピーターが少ない。作業効率が悪い。人材がなかなか育たない。etc...

「解決策」

1つの課題について3つの解決策を考える。

ex 他店との差別化を図る。作業マニュアル化を図る。定例会議を設ける。etc...

「行動計画」

どんな素晴らしい戦略も行動なくして実現はない。解決策に対して具体的な行動を考える。

いつまでに、誰が、何をするかまで明確にする。

ex 広告を打つ。マニュアルの作成。有給で日曜日に会議を行う。etc...

2. 実践

実際に来ていただいた皆さんに自社を想定して戦略を作成して頂きました。

有限会社ナカムラガラス(ガラス卸売業)の社長さまに代表で発表して頂き、

皆さんが真剣に取り組まれました。



第2部 「伝わる」「納得される」「売れる」話し方

第2部は、荒尾千春先生による「話し方」についてのご指導をいただきました。テーブルごとに向かい合いながら、全員参加での自己紹介など、皆さんが照れながらも、打ち解けられたように感じました。日頃の何気ない会話の中で相手に与えている印象について深く考えさせられました。実演を交えることで笑いも絶えず、皆さんも楽しんでいました。

<話す力は、人としての総合力>

STEP 1 話ができる関係づくりの構築・・・相手の気持ちを汲み取る姿勢

STEP 2 相手の要望や心情を理解する・・・意図を正しく汲み取る力

STEP 3 納得を導く・・・相手の意向を大事にしながらの提案、わかりやすい説明

<相手の心を掴む話し方>

・人が動く話し方とは

(1) 感情的に共感できる

(2) 理解しやすい話(わかりやすい、シンプル)

(3) 想像できる話(具体例、頭に描きやすいエピソード、データ)

・話の構成を考える

[PREP法]

Point (結論) : 相手に伝えたい結論・要点

Reason (理由) : 結論にいたる理由

Example(事例) : 結論と事例を裏付ける事例

Point (結論) : もう一度、結論(要点)を強調

[物語法]

過去・・・今までの事例、流れ、背景

現在・・・その結果、現状はどうなっているのか

提案・・・その現状に対して何を提案するのか

未来・・・その提案が実現したらどうなるのか



セミナー参加者のご意見、ご感想を一部紹介します。



意見の発表の機会をもっと作って欲しい。考えの違いを知りたい。