

レジャー・アミューズメント企業対象
(パチンコ・カラオケ・複合カフェ・アミューズメント・レジャーホテルetc.)

成長し続ける組織を経営トップと店長でつくりあげる 超・採用難時代の 組織づくりと人材育成・活用術

3か月で戦力化する「5つのステップ」

- **ステップ1** リーダーが役割を再認識する
- **ステップ4** 理想の姿を明確にし、共有する
- **ステップ2** 褒める・認める・承認する
- **ステップ5** 個人面談を実施する
- **ステップ3** 考えるスタッフを育てるためのミーティングを開催する

ご案内

少子高齢化や生産年齢人口の減少などにより、レジャー・サービス産業界は厳しい採用難を迎えています。こうしたなか、政府(働き方会議)は企業の残業時間に上限(月60~80時間)を導入するなど、長時間労働是正につなげるために働き方の大幅な見直しが検討されています。また、小売り・外食業界では、昇進よりも育児や介護などを優先した働き方も認めるといった働き方の多様化のなか、働き方の選択肢を広げることで人材確保を進める動きもあり、今いる従業員の囲い込みに注力する企業が増えることが予測されます。求人しても人が採れないレジャー・サービス企業の現場では、「現有スタッフのスキルアップ」が最大のカギとなります。採用活動はこれから先、半永久的に厳しくなります。限られたスタッフ一人ひとりの仕事への「意識」を高めるためにはどのような取り組みが求められるのでしょうか。

本セミナーでは、レジャー・アミューズメント企業の現有スタッフを確実にスキルアップさせるシステムと、スタッフを育成しチームで稼ぐ会社のつくり方を詳解いたします。

日時 2017年3月16日(木)13:00~17:00
会場 東京ガーデンパレス
東京都文京区湯島1-7-5
TEL. 03-3813-6211
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 **41,040円**(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,040円を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
38,880円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税2,880円を含む)
※テキスト・コーヒー代を含む

主催 **総合ユニコム株式会社**
月刊レジャー産業資料 **カラオケ**
パチンコ産業年鑑 **エンターテインメント**
EB エンターテインメント 季刊 **レジャーホテル**
〒104-0031
東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代表)

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 FAXフリーダイヤル ☎ **0120-05-2560**
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。
お問合せ先 総合ユニコム(株)企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

- **お申込み方法**
 - ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」/請求書/銀行振込用紙をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
 - ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- **参加費のお支払について**
 - ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
 - ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
 - ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
 - ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。
- **お申込者が参加できない場合について**
 - ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- **キャンセルについて**
 - ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560にて必ずご連絡ください。
 - ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- **その他ご連絡事項**
 - ・お座席は受付順を基本に当方に指定させていただきます。
 - ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
 - ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
 - ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

参加申込書

超・採用難時代の組織づくりと人材育成・活用術

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日) ●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/> ●ご担当者名()
TEL. ()	FAX. ()
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

超・採用難時代の組織づくりと人材育成・活用術

セミナープログラム&タイムスケジュール

13:00~17:00 (※講演途中でコーヒー休憩および随時休憩を挟みます)

3か月で現有スタッフを戦力化する「5つのステップ」

こんなことで悩んでいませんか。その原因は何か、その対策は何か

- Q1 現有スタッフの能力・スキルを最大限に活かせてますか
- Q2 同じ失敗を繰り返さない仕組みができてますか
失敗は、2倍、3倍の無駄な労力がかかります。生産性ダウンを改善する
- Q3 「私なんてできない」から「私だってできる!!!」へ
スタッフ人材育成・活性化のマネジメント術とは
- Q4 作業から仕事へ。お客様に喜んでいただくために
目的を明確にすることで生まれる創意工夫と成果
- Q5 女性・新人スタッフの主体性を育む「改善ミーティング」ができてますか?

1. 超・採用難時代。当たり前が通用しなくなる

- 超採用難時代に潜む3つの危険

2. 人材流出による企業の損失

- 採用に関するコスト負担
- 機会損失と生産性の低下
- 顧客の流出
- 職場活気のダウン

3. 流出を防止するためにすべきこと

- 金銭的報酬には限界がある

4. 動機付けにつながる非金銭的報酬

- 金銭では得ることのできない「報われ感」

5. あるべき人材像を明確にする

- 自社スタッフをどのような人に育てたいのか?
- 仕事がデキる人=生産性が高い人
- 頑張ることの定義

6. 作業から仕事へ

- 仕事を進化させる目的の明確化
- 目的を明確にすることで生まれる創意工夫と成果

7. サービスプロフィットチェーン

- リーダーの仕事とは成果を出すこと
- リーダーに求められる2つの役割(リーダーシップとマネジメント)

8. 理想の姿を明確にする

- 目標は成果に近づくための施策を生み出すエンジン

9. チームワークを強化する

- サービスプロフィットチェーンの課題点から強化策を立てる

10. 個人面談を実施する

- 個人面談3つのステップ
- 個人面談のポイント
- 個人面談の進め方
- 個人面談の8つのタブー
- 個人面談の目的

11. 考えるスタッフを育てるためのミーティング

- ミーティングマネジメントが重要である理由
- ミーティングの種類
- ミーティングマネジメントの6つのポイント
- チームで成果をつかむためのミーティング
- 女性スタッフの主体性を育む改善ミーティング

12. 3か月で戦力化する5つのステップ

- リーダーが役割を再認識する
- 理想の姿を明確にし、共有する
- 褒める・認める・承認する
- 個人面談を実施する
- 考えるスタッフを育てるためのミーティングを開催する

講師プロフィール



中村 恵美 (なかむら めぐみ)

SPARKS NETWORK株式会社
代表取締役

2011年4月、SPARKS NETWORK(株)を設立し、サービス業のスタッフ育成コンサルタントとして活動。『従業員の働き甲斐』と『顧客の感動・満足』を高め、業績向上を支援するサービスマネジメントに関する調査・会議・研修を提供。

16年3月グロービス経営大学院修士課程修了(MBA)。

「営業マンスタッフ育成支援」「自立型経営社員育成」「女性スタッフの活躍推進」「顧客を創造するサービスマネジメント」をテーマとしたファシリテーターとして年間300を超える会議・研修をプロデュース。

これまでの受講者の主な声

(受講者アンケートより)

- 今後の従業員の意欲アップの参考になった
- 個人面談など課題が明確になったので早速取り組みたい
- 具体的でとても分かりやすい
- 女性スタッフの主体性を育む改善について(女性が多い職場なので)参考になった
- 充実した時間でした。とてもインプットが多くて持ち帰って自社の取組みに反映させたい
- 他業種であっても成功事例はヒントになり参考になった
- 仕掛け、仕組みの重要性が再確認できた
- 事例が多くすぐく分かりやすかった

本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。



<http://www.sogo-unicom.co.jp>

参加者特典

- 個人面談ガイドブック
- 個人面談シート
- ミーティングガイドブック
- ミーティング活用シート