士業コンサルティンググループが総力上げて推進する幹部養成の決定版
『実践！士業経営幹部塾』いよいよ**社労士研究会 会員様**にも開講！

２月からの全４回の通年プログラム開講に先立ち
《会員特典によるお試し会》をご用意しました

◆日時：**2012年　2月　1日（水）　11：00～17：00**
◆場所：船井総合研究所　五反田研修センター（ＪＲ山手線五反田駅より徒歩１２分）
◆ご参加対象：経営者ならびに幹部・幹部候補となる資格者・所員の皆様
◆内容：経営と経営者を知り、「幹部としての役割」を認識しよう！

・経営者を知る！～経営とは何か？経営者はどういう立場で何を志向しているのか？
・幹部に求めること！～経営者は幹部に何を求め、何を期待しているのか？
・幹部としての役割と心構えを知ろう！～自主性・積極性の発揮、トップ方針の伝達と徹底
・幹部となれる自分を創る～周囲の期待と自分の成長、3年後を意識した仕事の進め方

★特別ゲスト講演「私が実践している『幹部育成法』と『幹部所員に求める力』」

SATO GROUP　代表　佐藤 良雄氏
【講師プロフィール】
北海道札幌市に本部を置く社労士法人・行政書士法人をはじめ、2つの上場企業含むグループ9社・社員600名を率いる日本最大級の士業法人グループの代表。拠点展開を見据え、業界に先立って組織化に向けた社員育成を推進している。

◆船井総研 士業コンサルティンググループ講師陣（カッコは講師担当月）
・「社労士事務所経営研究会」主宰　村上 勝彦（2月・10月）
・「船井会計ネットワーク・会計実践会」主宰　竹内 実門（2月・4月）
・「法律事務所経営研究会」主宰　出口 恭平（1月）・高山 奨司（4月）・鈴木 圭介（7月）
・「司法書士事務所経営研究会」主宰　真貝 大介（1月）・小高 健詩（7月）
・「実践！士業経営幹部塾」主宰　小池 彰誉（全開催月）・斉藤美幸（全開催月）

本年２月の開講以来、すでに63名もの経営者・幹部の方々がご参加！

所員が５名近くになったら…部門・拠点展開するなら…**右腕・No.2**が必要！

実践！士業経営幹部塾 -2012年-

士業幹部塾とは…**「優秀な右腕が欲しい！」**、そんな**皆様の声**から始まりました。

・考えてみると、うちの事務所には「Ｎｏ．２」と呼べる所員がいない・・・
・どうして何度言っても、スタッフ達は事務所全体の方向性を理解してくれないんだろう？
・資格者も、もっと経営視点・営業マインド・稼ぐ意識を持ってもらいたい・・・
・トップの指針を上手に所員に伝えてくれる右腕がいてくれたらなぁ・・・
・幹部教育って、一体どうやってマインドとスキルを上げていけばいいんだろう？

これらは実際の現場支援の中で、経営者の皆様からお聞きする声のほんの一部です。
そこで来年、事務所の資格者・スタッフ双方を対象に、経営トップを支える幹部を養成する**『実践！士業経営幹部塾』**を社労士事務所の経営研究会会員の皆さま向けにも東京・大阪で開講します。ズバリ、この研修の目的は…

①本当に信頼できる**経営者の右腕（=幹部）となる資格者・スタッフを養成**
②全国の志高い**幹部・幹部候補同士が相互に切磋琢磨できる場**づくり

不景気、大震災など…外部環境の変化が激しい昨今、事務所経営もこれまでのような**“マーケティングの仕組み”**だけでは業績が上がりにくくなってきました。
今こそ「変革を恐れず、果敢に現状を打破していくトップと一体化した組織の育成、つまり**“マネジメントの仕組み”**が求められる時代」に入ったと言えるでしょう。
この状況下で重要な決め手になるのが、

「経営戦略を現場で執行していく優秀なＮｏ．２、幹部所員がいるか否か？」

優秀な幹部とは、**経営者の立場と視点をもって思考し、能動的に行動できる所員（資格者・スタッフ）**ですが、特にこれからの時代の幹部に求められる「3つの力」があります。それは、

(1)素早い戦略の“現場遂行力”　(2)現場社員の“育成と巻き込み力”
(3)幹部としての継続的な“自己成長力”

です。本研修では、幹部あるいは幹部候補の皆さまが、これら3つの力を養成することにフォーカスした**能力開発・行動方法などを徹底的にお伝えする講座**だけでなく、**経営者と共感し一体化するために必要なワークショップを盛り込んだ**、経営者と幹部の皆様が一緒になって参加する、年間全4回の継続型プログラムとなっています。

経営側に立って機能する幹部が育つことで、組織は活性化し現場は動き出す!
志高き経営者＆幹部・幹部候補の皆さまとお会いできること、楽しみにしています。

◆士業幹部塾に幹部所員が参加することで、事務所経営がこう変わります！

●経営者の想いを理解し、組織の一体化を意識する所員が増えます！
●経営者の立場と視点を持って考え、能動的に行動できる所員が増えます！
●経営者と現場所員との良き潤滑油となり、成長スピードが速い所員が増えます！
●経営者を支え、予算計画を執行し、達成していく管理能力を持った所員が増えます！
●時流に応じた経営施策を速やかに現場に落とし込み、遂行していく所員が増えます！

◆こんな経営者様、事務所様にオススメです！

●そろそろマネジメントの仕組みづくりを行い、所員育成に取り組もうとしている経営者
●幹部候補を養成し、近い将来「右腕・No．2」にしたいと思っている所員がいる経営者
●トップの指針を素早く理解し、具現化してくれる幹部を育てたいと思っている経営者
●今の幹部にもっと全国レベルを知ってもらい、他の事務所幹部と共に切磋琢磨して継続的に成長していって欲しいと思う経営者
●いったん役割を与え権限委譲し始めたものの、マーケティング施策やマネジメントのポイント等、具体的にどう教育すれば良いのか迷われている経営者

◆士業経営幹部塾の特徴・・・簡単に言えば「経営研究会」の幹部版です！

Point 1

研究会が経営者の方々を対象に、経営戦略・マーケティング手法・経営者の自己啓発をテーマとした勉強会だとすると、士業幹部塾はそれを経営者と一緒になって**具現化できる幹部を育てる**ための勉強会です。

Point 2

研究会は高い頂点を目指す全国の経営者の学びの場。士業幹部塾は、**高い頂点を目指す全国の幹部・幹部候補が経営者と共に集い学び合う場**。

Point 3

船井総研からの講座では、(1)幹部ご自身が経営者の有能なNo．2となるための**幹部養成講座**や、(2)実践した**マネジメント事例の共有**を行います。

Point 4

毎回**モデルとなる経営者や幹部の方をお招き**して、ゲストスピーチ＆質疑応答の時間を設けています。幹部同士が“良き師と友づくり”を行い、切磋琢磨し合いながら、共に**継続的に成長**していく環境づくりを目指します。

Point 5

毎回マネジメントに関するテーマを設け、そのテーマについての**ワークショップやグループディスカッション**を行います。自社のトップや他社の幹部と行う中で**得られた気づき**や、明日から**取り組む項目を決め**、自社に戻ってから日々の業務の中で実践して頂きます。その**実践内容と効果事例**を毎回の勉強会で発表・共有していくので、「その場限りの単なる研修」で終わりません。

◆『実践！士業経営幹部塾』　２０１２年度 年間スケジュール

開催月	参加者	日時･会場
2月度 例会	幹部 ・ 経営者	**東京：2／1（水）　11：00～17：00　船井総研　五反田オフィス** **テーマ：経営と経営者を知り、幹部としての役割を認識しよう！** ･経営者を知る～経営とは何か？経営者はどういう立場で何を志向しているのか？ ･幹部に求めること～経営者は幹部に何を求め、何を期待しているのか？ ･幹部としての役割と心構えを知ろう～自主性の発揮、トップ方針の伝達と徹底 ･幹部となれる自分を創る～3年後を意識した仕事の進め方 ･ゲスト講演「私が実践している幹部育成法と幹部所員に求める力」･･･etc
4月度 例会	幹部	**東京：4／7（土）　10：30～17：00　船井総研　東京本社（丸の内）** **大阪：4／7（土）　10：30～17：00　船井総研　大阪本社（淀屋橋）** **テーマ：所長の方針と価値観を社内に浸透･徹底させる！** ･トップの想いと事務所ビジョンの見える化　･モデル事務所から学ぶ理念浸透マネジメント　･徹底させるための効果的な各種ツールの共有･･･etc
7月度 例会	幹部	**東京：7／14（土）　10：30～17：00　船井総研　東京本社（丸の内）** **大阪：7／14（土）　10：30～17：00　船井総研　大阪本社（淀屋橋）** **テーマ：幹部に求められるコミュニケーション力向上法！** ･幹部自身のスキルアップ～部下育成･率先垂範　･シーン別、対象別、階層別コミュニケーション　･モデル事例から学ぶトップとの関わり方･･･etc
10月度 例会	幹部 ・ 経営者	**東京：10／27（土）　10：30～17：00　船井総研　東京本社（丸の内）** **テーマ：品質向上と効率化のための所内教育制度構築！** ･組織力を上げるために取り組む3つのこと　･社内研修の組み立て方と講師心得 ･講座の進め方　･品質向上に向けた改善視点とＰＤＣＡ･･･etc

★東京・大阪の両会場とも講座内容は同一です、お近くの会場へご参加ください。
なお２月と１０月は、東京にて東阪合同開催となります。

業界トップレベルに触れる

モデルとなるゲスト講師の講演

知識を使う！知恵にする！

グループディスカッション

毎回の例会で取り上げるテーマやノウハウの一例

※講座内容は時流に合わせ旬な内容を盛り込みますので変わることがあります

事務所発展の具体策
･会議手法と活用法　･個別面談の行い方　･社内コミュニケーション円滑化のしかけ
･採用面談の方法　･ツール類（会議資料･企画書）の作成と活用方法　･接客力強化･･･etc

経営者理解
･経営者を知る　･幹部としての役割と心構え　･自主性と積極性の発揮
･トップ方針の伝達と徹底･･･etc

コミュニケーション＆リーダーシップ
･トップの想いに共感し、事務所の理念を達成する　･長所を伸ばし一番化する　･信頼関係づくり
･高い目標を持ち、自分で考えて行動する　･人間性を高める　･経営者＆部下との関係強化･･･etc

組織活性のポイント
･部下のモチベーションアップ　･女性組織の動かし方を学ぶ～女性所員の定着･育成法
･事務所内研修の組み立て方と実践ポイント　･幹部としての自分自身のキャリアプランづくり･･･etc

◆『実践！士業経営幹部塾』主宰コンサルタント◆

小池 彰誉

企業の成長・変革を支える人財（新卒・中途）の採用支援、若手社員の育成・定着支援など組織活性化全般のコンサルティングを行っている。
士業では、弁護士・司法書士はもとより、税理士・行政書士・社労士の各法人における資格者やスタッフ、新卒等の採用・育成、そして営業組織づくりにおいて多数の支援実績を誇っている。

斉藤 美幸

顧客満足度アップをベースにした教育制度・評価制度策定に携わり、社員のモチベーションアップ、スキルアップをはじめとした基礎的なビジネススキル開発を得意とする。
ロールプレイングやワークショップでの実体験から気づきを促す独特の研修スタイルは、参加者・経営者からの評価が高い。船井総研自身の社員研修カリキュラムや評価制度の策定ならびに講師も務めている。

≪幹部育成のための『実践！士業経営幹部塾』 お申込みについて≫

■ご参加費用

○2月1日（水）の第1回講座（東京会場）は、**会員様特典として【無料でのお試し参加】**が可能です。お試し参加（参加料無料）後に、正式に申込み頂ければ結構です（入会月はお試し参加月からとなります）。なお、「お試し参加」には、経営者の方も必ずご参加ください。

○年間4回の当プログラムは、参加人数に応じた通年参加費用（入会月～1年間）となっています。

入会Plan A･･･126，000円／社（経営者＋社員1名＝計2名参加）
入会Plan B･･･189，000円／社（経営者＋社員2名＝計3名参加）
入会Plan C･･･252，000円／社（経営者＋社員3名＝計4名参加）
入会Plan D･･･315，000円／社（経営者＋社員4名＝計5名参加）

『実践！士業幹部塾』 参加申込書

お問合せNO.201452

FAX 03-6212-2946

士業コンサルティンググループ 嘉瀬宛

ご参加プラン（○をご記入下さい）	お試し参加 ／ 入会Plan A ／ 入会Plan B 入会Plan C ／ 入会Plan D 【東京会場 ・ 大阪会場】

御社名	フリガナ			代表者名	フリガナ		
参加者1 お名前	フリガナ	役職 勤続年数	・役職 ・勤続 年	年齢		現在の 業務内容	
参加者2 お名前	フリガナ	役職 勤続年数	・役職 ・勤続 年	年齢		現在の 業務内容	
参加者3 お名前	フリガナ	役職 勤続年数	・役職 ・勤続 年	年齢		現在の 業務内容	
参加者4 お名前	フリガナ	役職 勤続年数	・役職 ・勤続 年	年齢		現在の 業務内容	

お申込み後に参加者様へご案内等を差し上げる際の、連絡先をご記入ください。

連絡ご担当 お名前		連絡先	TEL： FAX： E-Mail：