

会員各位（人事・研修担当責任者殿）

一般社団法人 全国住宅産業協会
総務委員長 小尾 一

「業務改善意識強化のための仕事の数字の見方研修」の開催について

このたび、主に新人や若手社員を対象に、営業活動や業務効率の向上に必要とされる数的思考や問題解決の手法を身に付け、会社の利益向上に資する自律的な業務改善を行えるようにすることを目的とした標記研修会を開催することといたしました。

この研修では、「営業担当者向け」と「営業担当以外の一般社員向け」の研修を用意しております。講義内容や演習の設定、自身の業務改善計画の作成などを独自に設計しておりますので、受講を検討される際は、それぞれの担当業務に合わせた研修を受講してください。

つきましては、貴社内で対象となる方にご参加いただきますよう、ご案内申し上げます。

なお、この研修は下記のとおりWEBにて研修動画を配信する方法で実施いたします。受講者はスマートフォンやパソコンなどで、配信期間内であれば、いつでもどこでも手軽に取り組んでいただけます。

記

1. 概要

- (1)実施方法 WEBにて研修動画（事前収録）を配信。
(2)配信日程 配信開始：令和3年6月24日（木） 10：00
配信終了：令和4年3月31日（木） 17：00
(3)視聴方法 ① 各受講者のメールアドレスにWEB研修開催メールを送信
（URL、パスワード等が記載されています）
② 各受講者が配信開始日以降にログインする
③ 動画を視聴する（視聴時間 3時間程度）
※動画の視聴後、アンケートにご協力をお願いいたします。
※配信コンテンツやスケジュールは別紙をご参照ください。

2. 対象者

新人及び若手社員

3. 講師

松野 満良 氏（合同会社カタリスタ 代表執行役員社長
ウィルソン・ラーニングワールドワイド㈱ 契約コンサルタント日本FP協会 会員）

4. 参加費

3,000円（消費税込み） **回数券使用の場合 1人1枚**
（「新人コース」「若手・中堅パック」「専門知識・スキルパック」申込者は無料）
後日、連絡担当者宛に請求させていただきます。
全住協研修コースなどの詳細は協会ホームページから「教育研修事業情報提供サイト」をご参照ください。

URL <http://www.zenjukyo-edu.jp/>

5. 申込み

6月17日（木）までに
申込専用フォーム (<https://bit.ly/3eXsQP6>) にてお申込みください。
※締切日以降の取消しや人数変更、当日不参加の場合も参加費を申し受けますので、ご了承ください。

6. 問合せ先

TEL 03-3511-0611 担当：大宮 以上

(別紙)

業務改善意識強化のための「仕事の数字の見方研修」 概要

「麹町住宅産業株式会社」という架空の企業の若手社員の営業活動や業務の分析を通じて、仕事を「分ける」、「数値化する」ことの重要性や方法を学びます。その上で、自身の日々の仕事を振り返り、改善計画を立てます。そして最後に会社全体の経営に自身の活動がどのような影響を与えているのかを学び、業務改善・生産性向上の重要性に関する認識を深めることで、翌日からの具体的活動への意識付けを行います。

営業担当者向けと、それ以外の一般社員向けに、行う演習の設定や自身の改善計画作成の中身を独自に設計していますので、ご参加を検討される場合は、それぞれの担当向けの研修に参加をお願いいたします。

○営業担当者向け

<学習項目>

- ・ 数的思考を問題解決に役立てる
- ・ プロセス化と数値化で売上アップを図る
- ・ 営業活動の収益性を意識する
- ・ 3次元で理解する財務諸表の仕組み

<主な演習例>

- ・ 不振に悩む若手営業社員の活動分析
- ・ 営業活動の振り返りと改善計画
- ・ 収益性をダウンさせる活動とアップさせる活動

○営業担当以外の一般社員向け

<学習項目>

- ・ 数的思考を問題解決に役立てる
- ・ プロセス化と数値化で業務効率を向上させる
- ・ 3次元で理解する財務諸表の仕組み

<主な演習例>

- ・ 仕事の成果が上らず悩む若手社員の業務分析
- ・ 業務活動の振り返りと改善計画
- ・ 財務諸表の構造と相互関係

<研修スケジュール> ※内容を一部変更する場合がございます。

○営業担当者向け

テーマ	内 容
オリエンテーション	●自己紹介（講師・参加者） ●研修のゴールイメージ（目標設定）
仕事の数字	●会社の経営サイクル ●決算書類の基本的理解
数学的発想による問題解決	●問題をプロセスに分解する ●分解した要素に数字を入れてシミュレーションする
プロセス思考を営業に活かす	●営業活動における問題解決 ●生産性を向上させるには？
営業活動の改善に向けて	●自分の営業活動をプロセスに分解する ●プロセス間の歩留まり（進捗）を管理する ●最優先課題の特定～仮説立案～実行と効果測定
アクションプランの作成	●営業活動の生産性を向上させるために、すぐにできそうな小さな活動をリスト化する

○一般社員向け

テーマ	内 容
オリエンテーション	●自己紹介（講師・参加者） ●研修のゴールイメージ（目標設定）
仕事の数字	●会社の経営サイクル ●決算書類の基本的理解
数学的発想による問題解決	●問題をプロセスに分解する ●分解した要素に数字を入れてシミュレーションする
プロセス思考を業務に活かす	●業務活動における問題解決 ●生産性を向上させるには？
業務活動の改善に向けて	●自分の業務活動をプロセスに分解する ●プロセス間の歩留まり（進捗）を管理する ●最優先課題の特定～仮説立案～実行と効果測定
アクションプランの作成	●業務活動の生産性を向上させるために、すぐにできそうな小さな活動をリスト化する