

# 安心して仕事が任せられるできる従業員の育て方

従業員をセミナーに参加させた場合、知識はその人だけになるが、社長がインストラクターになって従業員を教育するとこれは社長の経営方針になるので、仕事への定着率は格段に高くなります。

目次	
第1章 従業員教育の基本原則	第2章 実践的従業員教育の進め方
1. 個人のデータが教えるもの a. 3年実績・長期推移の原則 b. 営業リーダーが変わると結果が変わる 2. 営業マン教育の進め方 3. 多くの人は成果が出る前にあきらめる 4. 仕事の大事なところをつかむ能力が結果を左右 5. 自営業者はよりはっきり結果が現れる 6. 従業員教育の進め方 7. 従業員の素質にはバレートの法則が成立 8. 教育すべきテーマを決める 9. 自社の規模と業種に合った教材を準備する 10. 教育と訓練の違い a. 教育は頭で訓練は体 b. 顧客対応の仕事は訓練を重視する 11. 戦術リーダーの教育がより重要 12. 社長がインストラクターになる	1. 教育回数を業界平均の5倍～10倍多くする 2. 教材を使った寺子屋式教育法 3. できる方法・やれる方法を考える訓練をさせる 4. 社長の方針と評価が一致して初めて教育が定着 5. 公開セミナーの活用法 6. 大会社の教育方法と100人以下の会社の教育方法は異なる 7. 仕組作りが実行率を高める 8. 人材ではなく人財だのゴマ化し a. 材の成り立ちが示す本当の意味 b. 適材適所は社長に才能がないと実現しない c. 財の成り立ちは事業を意味する 9. 説教と教育は違う 10. 経営コンサルタントの選び方 a. 社長用のコンサルタントは戦略中心でシンが強い人が最適 b. 営業マンの教育は仕事内容を詳しくチェック

人材ではなく人財である、は大間違いだった。ビックリ。

**できる従業員の育て方**  
 定価 15,400 円 (税込)  
 CD-R2巻 2時間26分  
 完全テキスト1冊付



お申し込みはFAXで

ご住所	〒				業種		従業員	人
会社名	役職	ご氏名					様	
TEL	FAX							

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311  
 制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200

できる従業員のCD