



セミナータイトル

管理職に期待通りの成果が出ない3つの理由とは?? 尊敬され、成果にコミットする「スーパー管理職」育成法

名前 林 秀樹 (林労務経営サポート代表)
肩書き 成長支援キャッシュフローコーチ
東北NO1の「質問中心の研修講師」
特定社会保険労務士

■ 想定する対象者 (ターゲット)

- ◆期待して管理職に登用したが、思ったように成果が出ないと悩む中小零細企業経営者
- ◆上と下からの板挟みで悩む管理職をフォローしたいと考える中小零細企業経営者
- ◆社内のムードを明るく変えたいと考える中小零細企業経営者
- ◆部下とのコミュニケーションを活性化したい中小零細企業経営者、中間管理職
- ◆部下のマネジメントを管理職に任せ、自分は本業に専念したいと考える中小零細企業経営者

■ セミナー概要 (章立て)

1. 管理職に期待通りの成果が出ない3つの理由とは??
 - ・毎月管理職と個別面談を行う講師が教える中間管理職のお悩みトップ3とは??
 - ・中小零細企業で見られる管理職の任命理由に理由がひそむ・・・
 - ・管理職に任命する際に絶対に外せないひと手間とは?? 他
2. 管理職に最低限必要な経営数字のポイント
 - ・いきなり決算書の理解は管理職にはハードルが高すぎる・・・
 - ・まずは「お金のブロックパズル」を理解しよう!!
 - ・経営数字を自分事として捉えさせるための5つのポイントとは?? 他
3. 管理職のための今すぐできる部下とのコミュニケーション力アップ術
 - ・上司も部下も憂鬱な「社員面談」大きな誤解をしていませんか??
 - ・頭の中の常識を全部引っくり返せば「社員面談」は一気に楽になる!!
 - ・あなたの部下との接し方を診断します。「部下との面談セルフチェック」
 - ・年100回以上の面談をこなす講師が教える。今すぐできる部下に話をさせるコツとは?? 他
4. 板挟みで悩む中間管理職・・・部下とのギャップ、上司とのギャップ
 - ・ギャップを生み出す一番の要因とは??
 - ・現場で見た「成果が出ない管理職」の特長とは?? 他
5. 管理職がイキイキ働き、成果を出すために絶対に外せない「マインド」とは??
 - ・東京ディズニーランドの新任管理職研修で最初に聞かれる「質問」とは??
 - ・社長にも管理職にも絶対に必要な「期待の法則」とは??
 - ・簡単なようで一番難しい「部下を持つ」という事とは??
 - ・成果を出す組織のメンバーに必要な「マインド」とは 他



【簡易版プロフィール】

夢だけで突っ走って29歳で独立。その後、クライアント先の社長も社員も全く仕事を楽しくていない現状を見るにつけ、社員が生き生きと働き、会社が輝く「街で噂の会社作りをサポート」という使命感に燃える。社員に自ら気付かせるコンサルという全く新しいアプローチを行う。

セミナー登壇回数は200回を超え、現場の事例を豊富に交えたセミナーは「分かりやすい」「すぐに行動に移してみたい!!」と大好評を得ている。

【詳細プロフィール】

1972年仙台市生まれ

仙台一高から中央大学商学部を経て、株式会社伊藤園入社。

入社後は、仙台支店、福島支店、水沢支店にて飛込み営業とルート営業でミッチリ絞られる・・・

独立の夢を捨てきれず、平成13年9月に林労務経営サポート開業。

独立当初は全くの0からのスタートだったが、大手保険会社との連携を早急に構築し軌道に乗せる。

開業当初の手続き業務からコンサル業務に軸足を移すが、自分本位の先生型のコンサルを行い、失敗も数多い。

その後、クライアント目線、分かりやすさ重視のコーチングに取り組む。

社員研修に関しては、これまでの知識を詰め込む方式から方向転換し、人の行動につなげ圧倒的な成果を生み出す「質問中心の研修」にシフト。

社員に気付きを与え、成長を促す「個別面談代行」と社員から意見を引き出す「会議の進行役代行」などの手法を組み合わせ、社内の活性化、生産性アップに尽力。

平成28年には「第9回商工会議所に呼ばれる講師オーディション」に出場。

全国からセミナー講師が集まる中、9名だけが残る決勝に勝ち残る。

また、所属する「日本キャッシュフローコーチ協会」では、全国の約250名のコンサルタントの中から代表6名に選ばれ「第2回日本キャッシュフローコーチ協会MVPコンテスト」に登壇。約400名の前でプレゼンを行う。

「街で噂の会社作りをサポート」がミッション。

カンパニースピリッツは「ワクワク共に成長できるコンサルティング」

主な実績

- ・第2回「日本キャッシュフローコーチ協会MVPコンテスト」ファイナリスト
- ・和仁達也著「コンサルタントの経営数字の教科書」コンサル実例レポート寄稿
- ・第9回「商工会議所に呼ばれる講師オーディション」ファイナリスト

■ 受講者がこのセミナーで得られるもの

- ◆社内のコミュニケーションの活性化を達成し、生産性のアップに繋げる手法が得られます
- ◆頭の中に染み付いた「常識」を全てひっくり返した最新のマネジメント手法が得られます
- ◆成果の出ない管理職の特長と対策が得られます
- ◆管理職の悩みと立場の違いから生まれるギャップの解消法が得られます
- ◆小手先改革ではなく成果の出る組織になるための一番必要な「幹」の部分が得られます
- ◆講師が現場で使う「社員面談」の際の「質問シート」をプレゼント
- ◆講師が現場で使う「気付き」を「習慣」に変える「振り返りシート」をプレゼント
- ◆明日からすぐにやる気になれます
- ◆セミナーチラシ作成済み

■ セミナー実績

角田市商工会様／日本政策金融公庫様／富士火災海上保険株式会社様／A I G 富士生命保険株式会社様／A I U 損害保険株式会社様／ピー・シー・エー株式会社様／リコージャパン株式会社様／東京海上日動あんしん生命保険株式会社様／三井生命保険株式会社様／東芝テック株式会社様／仙台泉倫理法人会様／さくら倫理法人会様／公益社団法人宮城県トラック協会様／株式会社ライフプラザパートナーズ様

「受講者の声」

- ・自分のこれまでの行動や発言の理論的整理にとっても役立ちました
- ・やり方や手段に目を向けがちですが、やはり「あり方」が重要なのだと改めて感じました
- ・面談においては沈黙を恐れる必要が無いという事が参考になりました
- ・これまでの面談は、部下の発言を奪っていた可能性に気付きました
- ・ビジョンの考え方、発言が少ないミーティングの活性化、場作りのやり方が参考になりました
- ・社内の研修について、気付かされたエキスみたいなものを得る事が出来ました
- ・これまで迷っていましたが、行動に移す決心ができました
- ・早速明日から行動に移してみたいと思います。

■ アピールポイント

- ◆「社員研修」「社員面談」「社内ミーティングの進行役」等々の現場での経験が豊富な講師である
- ◆200回以上の講師経験があり、難しいことを分かりやすく伝えるスキルを持っている
- ◆セミナー受講者の満足度95%以上と高い
- ◆行動に繋げるセミナーは好評で、独立を迷っていた受講者が独立を決意した事例も
- ◆日本政策金融公庫様等においてリピートで呼ばれる実績がある（日本政策金融公庫様は5回以上）