



セミナータイトル

人が採れないなら今いる社員で戦力アップ！！
売上3倍組織を作る「前向き社員の育て方」
～指示待ち社員を前向き社員へ！！～

名前 林 秀樹（株式会社エンパワーマネジメント代表取締役
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）

- ◆人が採れないピンチにどう手を打って良いのか分からない中小零細企業経営者
- ◆今いるメンバーの生産性をアップしたいと考える中小零細企業経営者
- ◆社内のムードを活性化し、前向きな組織にし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
- ◆部下の育成・定着に悩む中小零細企業経営者

■ セミナー概要（章立て）

1. 社員が前向きに育たないのは社員の能力不足??意欲不足??
 - ・社員の意欲が高まらないのは実はリーダーの資質の問題
 - ・現場で自ら考えない社員に直面した講師が教える唯一の解決法とは??
 - ・中小零細企業のリーダーの典型的な特徴とは?? 他
2. 今いる社員の生産性を上げるための秘策とは??
 - ・「人が採れない・・・」今いる社員を見つめていますか??
 - ・今いる社員の満足度が上がらなければ、新しい人も来ないし定着もしないです・・・
 - ・中小零細企業の場合は、〇〇が50%を超えれば採用が一気に波に乗る!! 他
3. 今いる社員の気持ちを知ろう!!今すぐできる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」は一気に楽しくなる!!
 - ・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. 成果の出ない社員研修・・・社内会議・・・成果が出ない理由とは??
 - ・成果が出ない社員研修の典型的な3つの特徴とは??
 - ・成果を出せない研修講師だった講師が犯した大きなミスとは??
 - ・毎月会議の進行役を務める講師が教えます!!社員の意見を引き出す3ステップとは??
 - ・研修や会議の学びを行動に結びつけ、習慣に落とし込む明日からできる手法とは?? 他
5. 社内活性化、売上3倍アップのための組織の作り方とは??
 - ・東京ディズニーランドに学ぶ成果を出す組織作りのために必要なリーダーの「マインド」とは??
 - ・社長にも管理職にも絶対に必要な「期待の法則」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勢いで独立。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。平成30年5月に株式会社エンパワーマネジメント設立。

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
- ◆成果が出せない研修講師だった講師が気付いた、成果の出ない研修の特長が得られます
- ◆数多くの会社の会議を見続けてきた講師が気付いた、成果の出ない会議の特長が得られます
- ◆成果の出る組織になるための一番大切な「幹」の部分を得られます
- ◆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「社内会議」活性化のための「グランドルール」サンプル版をプレゼント
- ◆明日からすぐにやる気になります
- ◆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、行動に移す決心がつかしました
- ・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)