

## ＜小林由香・特別セミナー＞ 一般申し込み 受付開始！

～塾経営者必聴！あなたの塾を強くする「人事セミナー」開催決定！～

# 人事制度策定セミナー&塾長勉強会

『学習塾経営速報』、『月刊私塾界』でおなじみの小林由香の、「人事制度策定セミナー&経営勉強会」！  
教務と集客を両立させるスタッフ育成を狙った効果的な人事評価・賃金制度の策定方法とは？アルバイト講師が、授業以外の教室業務も進んで手伝ってくれる人事施策、時給制度の具体例は？ 必聴です！

## 「正社員・アルバイト講師人事制度策定セミナー」&「塾長勉強会」

＜日 時＞ 2012年4月15日（日）

第1部 10:00～12:30 「人事制度策定セミナー」（正社員+アルバイト講師）

第2部 13:30～16:30 「塾長勉強会」～夏までに、これだけできる、これだけ増やせる～

＜場 所＞ 京都市内（お申し込みいただいた方にお知らせいたします。京都駅から徒歩5分程度の場所です）

＜講 師＞ 小林 由香（小林 教育・マネジメントオフィス 代表 / 「教室マネジメント実践研究会」主宰）

＜費 用＞ 消費税別 ※ お申し込み確定後、ご請求書をお送りし、お振込みいただきます。

	第1部のみ (人事セミナーのみ)	第2部のみ (塾長勉強会のみ)	1部+2部セット (セミナー+勉強会)	セット割引
一 般	25,000円	25,000円	40,000円	
書籍仮会員	20,000円	20,000円	32,000円	
正会員(M1～M3)	15,000円	15,000円	24,000円	

※ 一般・書籍仮会員さまが、セミナー受講と同時に「教室マネジメント実践研究会」にご入会されますと「会員料金」が適用されます。（ご入会に関しては、[kobayashi@k-em.jp](mailto:kobayashi@k-em.jp) までお問い合わせください。）

＜定 員＞ 20名を予定 満席になり次第締め切らせていただきます。

＜内 容＞ ※詳細は裏面にご案内しています

### ■ 第1部 『人事制度策定セミナー』（正社員+アルバイト講師）

I. 学習塾は「ヒトが命」の業界です。生徒に直接接する「先生」は、まさに“商品そのもの”です。その先生たちが、高いモチベーションで目標に向かって働くような“しかけ作り”をお話します。「教務オタク」から卒業して、塾の業績にまで目を向けさせる仕組みづくりとは…？社員講師が、競って管理職を目指す制度とは…？評価、賃金、昇格まで、トータルに解説いたします。各種サンプルも満載です。

II. ほとんどの塾は、正社員講師のみで運営しているのではなく、むしろアルバイト講師の比率の方が高いのではないのでしょうか？そういう意味では、アルバイト講師の質が教室の質を左右すると言っても過言ではありません。長く勤めることが前提の社員と違って、期間の限られているアルバイト講師こそ、短期で育成し、戦力化することが教室の命運を握っていると言えます。早期戦力化を実現するための制度作りを、具体的に解説いたします。

### ■ 第2部 『2012年第1弾・塾長勉強会』～夏までに、これだけやれる！これだけ増やせる！～

2012年・塾長勉強会 第1弾（新年度募集反省会 + 夏期講習へ向けての内容+α）です。新年度募集の成果がほぼ見えてくる4月半ば。新年度募集の振り返りと、第2ターム（～9月）のプランニング勉強会を行ないます。1学期の募集巻き返し策や今年のテスト対策方針、夏期講習に向けての準備など、当会では常に、“どこよりも早く”、着手します！

☞ 詳しくは、裏面をご覧ください！

# 2012年4月15日(日)開催決定！ 人事セミナー&塾長勉強会

## 第1部：“人事”セミナー

授業も集客も頑張る先生を生み出すには？  
アルバイト講師を早期戦力化する秘訣とは？

社員・アルバイト講師の育成と即戦力化につながる人事セミナーです。塾業界に特化した内容であるため、すぐに使えます。お役立ちの“サンプル”満載です！！

### I. 塾の理念・方針に従って、授業でも生徒募集でも成果を上げる社員を育てる“強い”人事制度

- 業績に関わらず「定期昇給」を続けている？ 賞与は“どんぶり勘定”で支給している？
- 人事評価は行なわず昇給・昇格は塾長裁量？ 授業には熱心だが、募集活動を嫌う社員・・・？
- 管理職になりたがらない“教務オタク”が多い？ 期待をかけていたのに、女性社員が続かない？
- 一人前に育ったと思ったら辞めてしまい、「先生がすぐ替わる」と言われたことはありませんか？
- 塾の理念・方針を人事制度に反映させる（他社の借り物は使えない！本屋の人事本のコピーではダメ！）
- 塾独自の観点で、評価シートを作成する（数字で見ると？ 姿勢で見ると？ 行動を評価する？）
- 評価を給与・賞与に反映させる（上がることも下がることもある制度） / 競って管理職を目指すしくみ
- 先生たちに、「教室の業績」、「本人の成果」を意識させ、目標突破を目指す仕掛け ほか

### II. なぜ、アルバイト講師の戦力化に失敗するのか？

- アルバイト・非常勤講師の時給は下げられない？ 授業以外の業務は敬遠されてしまう・・・？
  - 有名大学の学生を採用したのに、いまひとつ・・・？ 生徒募集に追われていると、覚めた目で・・・？
  - 集客に、アルバイト講師を巻き込む方法（塾側の姿勢としくみづくりで、こんなに変わる！）
  - 勤務期間の短いアルバイトこそ、即戦力化！ 育つしくみと戦力化に欠かせないポイント
  - アルバイトにも、役割を担ってもらおう！ 時給は評価でアップダウン！ どうやって・・・？ ほか
- <おまけ> 社員もアルバイト講師も一丸になって目標に向かう 効果的なインセンティブ制度 を初公開！

## 第2部：塾長勉強会

4月を迎えてホッとしてる場合ではありません！夏休みまでにこれだけ生徒を増やせます！

- 新年度募集の振り返り：「成功要因と失敗要因の分析」と次への反映
- 第2タームの目標達成に向けて、1学期の募集巻き返し策を考える / 具体的な数値目標
- 時事テーマ：新・学習指導要領になって、今年のテスト対策はどうする？（仮案）
- “どこよりも早い”夏期講習に向けての準備 キャッチは？コンセプトは？他塾とどこが違う？ ほか

### <お申し込み方法>

下記「お申込書」に必要事項をご記入の上、FAX 送信してください。後日、会場など詳細をご連絡いたします

※ 申込みから1週間経っても連絡がない場合は、通信事故が考えられますので、小林までご連絡下さい。

※ 複数人数での参加ご希望の方で、3名以上の場合は、メールにてお問い合わせ下さい。（2名まではOK）

貴塾名	ご参加者のお名前 / お役職	参加希望セミナー
		第1部のみ ・ 第2部のみ ・ セット
会員種別（○をつけてください）		Eメールアドレス（ハッキリ、大きく、鮮明にお書き下さい）
一般 ・ 書籍仮会員 ・ 正会員		
ご住所		ご連絡先（電話番号）
〒		

F A X : 075-241-5858