

～ 生徒募集で失敗したくない塾長さまへ ～

# 生徒が集まる教室運営ノウハウを学ぶ！！

## 「教室マネジメント実践研究会」のご案内

- ・生徒が集まらない（←決して、少子化のせいだけではありません！）
- ・生徒数は何とか維持できても、客単価が下がってきている・・・
- ・低学年、新中1の入塾時期がどんどんずれ込んできている・・・
- ・中3がなかなか「受験生化」しない（冬期講習からでも間に合うと思っている・・・）
- ・「入りたい学校」にチャレンジするより「入れる学校」でいいや、という傾向が親にも子にも見られる

これらは、学習塾の経営者の方からよくご相談を受ける内容です。  
一つや二つ、（いや、すべて？）あてはまるのではないのでしょうか？

### 時代が、明らかに変わってきています。

であるにもかかわらず、旧態依然とした経営、創業時からのこだわりにしがみつき、「これまではこれでうまくいったのに！」とお嘆きではありませんか？  
時代が変わり、子どもたちだけでなく、親世代の意識も変わってきています。

### そうです。塾も変わらなければならないのです。

当「教室マネジメント実践研究会」では、例えば、「生徒集客」というひとつのテーマに、

- ・塾と生徒・保護者の出会いのきっかけ作り
  - ・実際に、「問い合わせてもらおう」一工夫・しかけづくり
  - ・「問い合わせ電話」から、「塾への実際の来訪」＝面談率の高め方
  - ・面談での入塾率を上げる方法
- ・・・などと、細かく、段階を踏んで、具体的な手法についてポイントをお伝えします。

しかも、単なるポイントアドバイス集の配信だけでなく、  
“すぐに使える”、“そのまま使える” 「月間計画表」、「フォーマット」、「実践シート」などをお付けしますので、解説を読んだら、あとは実践するのみです。

・・・しかし、塾長さんは経営トップなだけに、読みっぱなしで実践しなくても、計画倒れに終わってしまっても、誰も何も言ってくれないでしょう。

また、第三者の目が入らないことによって、独り善がりに陥ったり、狙いを外していても、指摘を受けるチャンスがないのが弱みなのです。

そこで、不足している視点を補い、進捗管理のお手伝いをするサービスもご用意しています。  
ぜひ、**塾長のブレーン**として、有効に活用してください。

➡ ご興味を持たれたら、今すぐ「教室マネジメント実践研究会」のご案内をご覧ください。

あなたも、「逆転の発想」、「目から鱗」の体験を、してみたくありませんか？

## 教室マネジメント実践研究会 会員制度のご案内

### M1 (エムワン) 会員

・月会費：3,000円 + 税

・毎月『教室運営ポイントアドバイス』と、各種ツール・実践シート類の送付

<オプション>

※ スポット相談 ①：1ヶ月のみ電話指導・個別アドバイスを受けたいとき、10,000円 + 税

※ スポット相談 ②：別テーマ1回につき、15,000円 + 税（電話、FAX、メール）

※ 訪問相談の場合：1回につき100,000円 + 税（2～3時間程度） + 交通費（実費）

⇒ その他、下記の**共通特典**を受けていただくことができます。

### M2 (エムツー) 会員

・月会費：18,000円 + 税

①毎月『教室運営ポイントアドバイス』と、各種ツール・実践シート類の送付

②毎月、小林が貴塾の個別進捗管理のお手伝いを行います（電話、FAX、メールによる**添削指導 + 個別アドバイス**付き）

<オプション>

※ 別テーマのスポット相談：1テーマにつき別途5,000円 + 税（電話、FAX、メール）

※ 訪問相談の場合：1回につき100,000円 + 税（2～3時間程度） + 交通費（実費）

⇒ その他、下記の**共通特典**を受けていただくことができます。

### M3 (エムスリー) 会員

・月会費：100,000円 + 税

①毎月『教室運営ポイントアドバイス』と、各種ツール・実践シート類の送付

②月に一度、貴塾を訪問し、進捗管理のお手伝い + 実践アドバイス + 経営相談

③各種相談はいつでも**無料**（電話・FAX、メールなどによる**相談はフリー**）

※ 原則として、塾長、教室長など会員ご本人様を対象とします。

※ 会員様以外のスタッフの方も参加される場合、1名につき10,000円 + 税を頂戴いたします。

※複数教室を展開している塾様の場合、幹部社員（教室長）を交えた勉強会、ミーティング形式にすることをお勧めします。問題解決のみならず、幹部社員の教育研修にも役立ちます。

5名様まで150,000円 + 税、6～10名程度まで200,000円 + 税、10名を超える場合は別途ご相談により決定します。（いずれの場合も、交通費は実費を頂戴いたします）

⇒ その他、下記の**共通特典**を受けていただくことができます。

### <M1、M2、M3会員 共通特典>

- ① M1、M2、M3会員様は、著者のコンサルティング（すべてのメニュー）を **会員特別価格（割引価格）** で受けられます。（塾長への経営相談、各種研修、各種マニュアル策定、制度策定など）
- ② 著者が講師を務めるセミナー、研修、勉強会などへの**参加料金割引（会員特別価格制度）** あり
- ③ 出版社からの「新刊案内」・「教材案内」（不定期）

## <入会金>

・入会金は・・・55,000円 + 税

これは、年会費などと違って、入会時に1度だけいただきます。更新料などはかかりません。

## <入会特典>

ご入会いただいた「正規会員」様には、**入会特典**として、

- ① 小林由香の過去の講演DVD 3枚セット  
(I.モチベーション II.アルバイト講師戦力化 III.マネジメント)
- ② 月刊私塾界での連載をまとめた小冊子2冊セット  
I. 塾人のための“評価アップの仕事術”  
II. スタッフのモチベーションを高める“人材評価の方法”

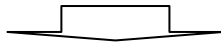


を、もれなくプレゼントいたします。(入会金のお振込み完了後の初回サービス送付時に同封いたします)

※ お申込のタイミングによっては、DVDの内容が変わることもございます。ご了承ください。

## <お申し込み方法>

- ①別紙のお申込書に必要事項をご記入の上、**小林 教育・マネジメントオフィス**までFAXにてお申し込み下さい。

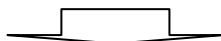


- ②お申し込みFAXを確認しましたら、「受領通知」をメールにてさせていただきます。

※ お申し込みをいただいて、1週間以上弊社から連絡がない場合は、通信事故が考えられますので、お手数ですが、再度ご連絡ください。



- ③折り返し、会員規約・会員番号 および 引き落とし手続きなどの詳細に関するご案内をお送りいたします。(入会金と初回月会費のみ「お振込み」でいただきます)



- ④上記詳細をご確認の上、「引き落とし手続き」を行ってください。(以後は引き落としになります)

※ご不明点やご質問などは、下記 **小林 教育・マネジメントオフィス**までお願いいたします。

### <小林 教育・マネジメントオフィス 連絡先>

〒604-8155

京都市中京区錦小路通烏丸西入る占出山町 308 番地 ヤマチュウビル 5 階 50 号

TEL・FAX : 075-241-5858

E-mail : [kobayashi@k-em.jp](mailto:kobayashi@k-em.jp)

代表 小林 由香

※ 出張に出ていることが多いので、お問い合わせ・ご質問は、できるだけメールでお願いいたします。

返信が遅くなることはございますが、必ずこちらからご連絡いたします。