

夏期講習生を追いかけろ!

第6回

塾経営・人事戦略コンサルタント 小林 由香



小林 由香 ● しばやし ゆか
元大手上場学習塾校長。コンサルティング会社にて、新入社員から管理者層まで、幅広く教育研修を展開するほか、人事制度策定を専門分野としてコンサルティング活動を展開中。特に塾業界にマッチした人事制度、給与の決め方、講師のモチベーションアップ、アルバイト講師の戦力化などのテーマでのコンサルティング実績は豊富である。著者に『塾・予備校版 仕事の基本マスターブック』があり、業界初の講師マニュアル本として好評発売中。
● 問い合わせ先 小林 教育・マネジメントオフィス
TEL. 075-241-5858
E-mail: kobayashi@k-em.jp

最後に、必ずやって
おいていただきたいの
入塾を見送られ
たときには…

長い夏期講習も終わり、多くの塾では講習生の歩留まりが気になる頃ですね。講習中に入塾の申込書をいただけなかった生徒でも、諦めるのはまだ早い! 9月は講習生を塾生化するラストチャンスの一ヶ月と捉え、全力で引きこめ、塾生化を果たしましょう。

講習後も面談などで接触を

講習中に入塾の意志を固めてもらえないと、9月に入ってから継続を考えてもらう方がどうしても難しくなります。学校の新学期が始まって日が経てば経つほど塾から足が遠のき、「塾のない生活」が普通になってしまいます。そうなる前に、あまり日を置かず、できるだけ早期に接触を持つようにするのがポイントです。

例えば筆者が以前教室責任者を務めていたときは、入塾に至らなかったご家庭には、「アフタースクール」と称して、必ず保護者の方にお越しいただき面談を行いました。

もちろん、ただ会って講習中の

様子を話すだけではなく、各科目担当者から、①講習中の報告 ②今後の課題とアドバイス ③励ましメッセージ、を書いてもらって渡すなど工夫をしたものです。

未継続者へのアフターフォロー

残念ながら、どれだけ誠意を尽くしても、入塾を見送られるケースはあり得ます。その場合、できるだけその時点でブツンと縁が切れてしまわないように心がけてください。

学校のテスト前に対策授業に誘ってみたり、次の講習時に優待案内を送ったり、という先方から見れば「勧誘活動」にあたる接

触だけでなく、「教室通信」を郵送したり、定期的に電話入れをするといったアフターフォローをされてはいかがでしょうか。

塾生のご家庭に月に一度必ず電話入れをする塾はありますが、講習生(塾を続けなかった生徒)に毎月電話をしている塾はあまり聞いたことがありません。逆に、実行すればインパクトがあるのではないのでしょうか。

この際のポイントは、毎月毎月電話で入塾を勧めるのでは間違いなく嫌がられるでしょうから、普段は全く勧誘はせずにご家庭での様子を保護者から聴いたり、生徒本人から学校の話やテストの出来具合を聴いたり、ひたすら「聴く」ことに徹するのです。

こうして相手の警戒心を解いておいて、いざと言うタイミング(冬期講習前や新年度)に、効果的なアプローチができれば、次の縁につながる確率は高まることでしょう。

は、「何が入塾を阻む要因だったのかを的確につかんでおくこと」です。この辺を曖昧にしまっている塾の何と多いこと! 管理のきちんとした塾であれば、当然「未継続者リスト」を作って名前や連絡先のほかに、面談時に話した内容、塾を続けなかった理由(入塾のネックとなった阻害要因)を記録しておくはず。

今年からは、必ずこの管理を行うようにしてください。やるかやらないかで、後々大きな差になります。

自己満足を卒業しよう
成功率アップの生徒募集法

待望の「生徒集客本」好評発売中!!

本連載の筆者・小林由香が、「マスターブック」、「マネジementブック」に続く第3弾として「集客マニュアルブック」を2月に発売。第3弾は、学習塾関係者が最も高い関心を持つ「生徒募集」に特化した内容。詳しくは、下記ホームページをご覧ください。

問合せ先: JESDA (03 - 3384 - 8991) 山本まで
<http://jesda.net/>