

# セミナー企画書

岡本文宏 メンタルチャージ ISC 研究所

電話 078-763-8151

携帯 090-5961-0138

Eメール okamoto@cvsfc.com

## 【タイトル】

### やる気が10倍ふくらむ人材育成術

～「従業員の目の色が一瞬で変わる！」マネジメントの具体策～

## 【対象】

- ・従業員のやる気アップの方法が分からず悩んでいる経営者、組織のリーダー
- ・従業員が思ったように動かないので困惑しているマネジャー、経営者
- ・自分一人で頑張っているが、周りが付いてきてくれないと嘆いている上司

## 【コンセプト／メッセージ】

採用したばかりの頃はやる気満々だった従業員が、数ヶ月後にはやる気を失い惰性で働くようになり、その数ヶ月後には退職してしまう。何度従業員の補充をしても結果はいつも同じ。これは、私にコーチングを依頼されるクライアント様（経営者、マネジャー）から毎日のように聞かされている現場の生の声です。

実際、私がセブンイレブンを経営していた頃、採用した従業員がやる気を失い、次々に辞めてしまったため、自分自身が、昼夜休むことなく睡眠時間3時間で180日もの間、店に立ち続けることになったこともあります。その時、現状からなんとか抜け出そうと店内改革に勤しみました。結果、従業員が自ら考え、動く人材として生まれ変わり、その定着率も地区平均の4倍を実現。それに伴い業績も向上し、FC本部主催の販売コンテストの常時上位入賞店として表彰されるまでに至りました。店内改革を行う中で気づいたのが、『人のやる気のスイッチは、他人が入れることはできない』『周りがどれだけ激を飛ばしても、自らスイッチを入れなければやる気にならない』ということです。

そこで、同じように従業員のモチベーションが上がらないと嘆き、悩み続けている方々のために従業員が自らやる気のスイッチを入れようと思うためには『どういう職場環境を作るべきか？』『どう関わりを持つべきか？』、マネジメントのやり方、そしてコミュニケーションの取り方について具体的にお伝えしていこうと思い、このセミナーを企画しました。

ここでお伝えするノウハウ、情報は、すべて私自身、そしてコーチングを通して関わりを持たせて頂いている企業様が現場で実践し、成果を上げていることばかりです。

このセミナーが従業員のやる気が上がらないと悩み続けている経営者、マネジャーの方々の問題解決の一助となることを切望いたします。

## 【内 容】

### 1章 従業員のやる気のスイッチはいつ入る？

- (1) なぜ、従業員のやる気はすぐに下がるのか？
- (2) やる気を失う瞬間を見逃していないか？
- (3) やる気のスイッチを ON にする 3つのポイント

### 2章 やる気が 10 倍ふくらむコミュニケーションの具体策

- (1) やる気が上がる“5つ”のチャンスを活かす
- (2) やる気がずっと持続する会話技法をマスターする
- (3) やる気がどんどん溢れ出す魔法の言葉を探し出す

### 3章 やる気が 10 倍ふくらむマネジメントの具体策

- (1) 伸び悩み従業員をいきなりジャンプアップさせる具体策
- (2) 慣れ、だれ、崩れを瞬時に解消する具体策
- (3) 利益とやる気が同時に上がる社内キャンペーンの具体事例

### 4章 やる気満々スタッフを率いるリーダーが使う言葉とよく取る行動

- (1) 「この人から褒められたい」と思われるリーダーになろう
- (2) 従業員を惹きつけワクワクする話をしよう
- (3) リーダー自らが従業員のロールモデルになろう

### 5章 まとめ

あなたの従業員がやる気になるために最も大切なこと

## 【参加者特典】

- ① 個別電話相談（1回 20分）をプレゼント…希望者のみ・予約制
- ② 弊社発行 経営情報誌プレゼント…希望者のみ

## 【プロフィール】

岡本文宏（おかもとふみひろ）メンタルチャージISC 研究所 代表

日本初の商店主専門ビジネスコーチ。スタッフに“任せて”業績を“上げる”実践法を教える専門家。店舗経営者、マネジャーとして14年間、その最前線に身を置き手に入れたりソースを活用し、小さな会社の社長、店舗経営者にスタッフが自ら考え動くようになるための人材マネジメント・採用・育成ノウハウを提供している。

以前勤務していたアパレル企業では、担当店を1年で売上1億円アップさせ業績No.1店長となる。鼻高々の30歳のとき、自分の力を試そうとセブンイレブンFC店にて独立するも、お客も従業員も集まらない状況に陥る。人員不足のため180日間、睡眠3時間で休みなく働き、体重10kgと激痩せ。「このままでは過労で命を落とす…」と危機感を抱き、様々な経営手法を学び試行錯誤するが、成果が出ず実力のなさを痛感。

そんな中、コーチングに出会い、従業員とのコミュニケーションの大切さに開眼。それを機にスタッフのやる気に火をつける独自の人材活用法を編み出し、結果、従業員定着率が出店地区の4倍を実現。従業員に支えられ業績も向上、販売コンテストの上位店の仲間入りを果たす。

FC本部との契約を解消後、2005年にメンタルチャージISC研究所を設立。現在までに延べ2800時間を費やし100社以上の経営者にコーチングを行い成果を上げている。

著書『もう人で悩みたくない！店長のための とる・育てる技術』雑誌『商業界』など執筆多数。商工会議所、企業での講演にも注力している。

1966年 神戸生まれ (丙午)

1990年～ 婦人服専門店の全国チェーンの本部に7年間勤務

1998年～ セブンイレブン独立開業 7年間経営

2005年～ メンタルチャージISC研究所 開業

2008年～ 神戸市振興財団経営指導登録専門家となる

2010、2011年 月刊『商業界』・月刊『美容の経営プラン』『アイデム』などへ寄稿

著書：「もう人で悩みたくない！店長のための とる・育てる技術」日本実業出版社

雑誌記事執筆 月刊『商業界』・月刊『美容の経営プラン』などへ寄稿

公式サイト <http://www.cvsfc.com/> 商店主専門コーチング <http://www.hikidasucoach.com/>

Eメール [info@cvsfc.com](mailto:info@cvsfc.com) TEL 078-763-8151

# 【セミナー実績】

岡本文宏  
メンタルチャージ I S C 研究所  
info@cvsfc.com  
078-763-8151

---

## 【人作り & コーチング関連】

(順不同・敬称略・主なセミナー、講演会のみ記載)

- ・ 中小企業基盤整備機構 中小企業大学人吉校 ～経営指導員研修～
- ・ 鹿児島商工会議所
- ・ 伊万里商工会議所
- ・ 諫早商工会議所
- ・ 水俣商工会議所
- ・ 豊中商工会議所
- ・ 和歌山商工会議所
- ・ 彦根商工会議所
- ・ 高崎商工会議所
- ・ 猪名川町商工会
- ・ 大阪産業創造館
- ・ 石川県能登鹿北商工会 (女性部)

…他、多数

- ・ 川口商工会議所 (青年部) ～タイムマネジメント…経営者のための賢い時間の作り方～
- ・ 大阪商い繁盛館 『なぜあのお店には優秀な人材が集まってくるのか?』
- ・ 兵庫県庁 消費流通課様 『経営者のためのモチベーションアップセミナー全2回』
- ・ 関西電力 様 『リーダーのためのコミュニケーション力アップ』
- ・ 大阪トヨタ自動車(株)様 『ヒューマンスキルアップ研修』
- ・ 埼玉オートショップ会
- ・ 石川県商業界同友会 定例会講演
- ・ ヤクルト神戸セミナー『コーチングのプロも使っている聞き上手になる為の7つの法則』
- ・ フロアママ・グループ (美容室チェーン) 『顧客の真のニーズを引き出す共感力養成講座』
- ・ 日本経営総合研究所様主催 『人を育てるしくみの創り方』
- ・ 大阪国際大学『就職活動支援プログラム』への参加
- ・ 高田短期大学『コーチング基礎ワークショップ』全2回

## 【売上・顧客作り関連】

(順不同・敬称略・主なセミナー、講演会のみ記載)

- ・箕面商工会議所
- ・茨木商工会議所
- ・貝塚商工会議所
- ・高岡商工会議所
- ・鳴門商工会議所
- ・阿南商工会議所
- ・小矢部市商工会
- ・日野町商工会（女性部）
- ・加東市商工会
- ・大阪商い繁盛館
  
- ・日野町商工会『競わない経営実践セミナー ゼミ』全3回  
～販促編・効果的なPOP作成7大パターン全公開～  
～顧客作り編・新規客獲得・顧客の流出防止・顧客ファン化の具体的方法～  
～仕組み作り編・競わない経営実践セミナー～
  
- ・JA新潟  
～不況にも強い『競わない経営』のすすめ…顧客の明確化・認知度向上・顧客育成～
  
- ・JA兵庫南様 支店活性化プロジェクト 全6回  
～顧客作り・ミッション作り・販促ポスター&POP作成～
- ・大阪トヨタ自動車様  
～売場作り基礎研修～商品陳列・売場レイアウト変更・POP作成～
  
- ・コーチマネジメントシステムズ
- ・ビジネス向上研究会  
マイコーチジャパン
- ・PU実現会主催 『小さな店のパワーアップ実現セミナー』全2回
- ・メンタルチャージ主催 『しくみ塾』全4回
- ・エリアライツ&メンタルチャージ共催『小さな店の儲けの仕組みの創り方セミナー』  
～小さな店のターゲットティング・マーケティング・顧客マネジメント～
- ・大阪国際大学 『ベンチャープランニング』カリキュラム
- ・大阪学院大学 『フランチャイズ経営の実態と将来展望』
- ・神戸婦人大学・ゼミ『コンビニエンスストア経営について』