

BSOの 情報てんこもり

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

2011年10月28日号

制作・発行：(株)BSO 支援企画部

TEL：(06)6351-5836

BSO新規研究会（3種）発足！ お申し込み・詳細などお気軽にお問合せください！

◆現実の事業で学び・体験する「3世代社会づくり事業開発機構」が本格始動！！

社会の構造的変化が急激に進み新時代の到来とも言える状況の中、「増え続ける高齢者、介護老人をも生き甲斐感の持てる社会づくり」、「中小・中堅企業が国際化の中で生き残る道の模索」といったテーマは、日本社会も含めて個々の企業にとっても重要かつ緊急性を要する課題であります。

BSOでは、「高齢者社会や介護社会は特別な社会ではなく、通常社会の一部でなければならない」との基本認識に立脚し、これを「3世代社会づくり」という観点からとらえました。また、そこに「不適合ビル再生ビジネス」を結びつけることにより、「日本の中小・中堅企業が生きるためのビジネス」をも提案して行けるのではないかと、いう点に着眼し、「不適合ビル再生ビジネス・プロジェクト」を発足させ、プロジェクト・メンバー協働による「介護ビジネスビル」の着工に至る活動成果も生まれました。

このビル建設と並行して、この度「3世代社会づくり事業開発機構」として組織化を行い、研究会方式に切り替え本格的に取り組んで行くことになりました。今後、現実の事業化に伴いパートナーとなる様々な関係業種の方々を会員として迎え、趣旨の実現と会員の皆様の新時代のビジネス拡大に応えんとするものです。

申し込み・詳細などお気軽にお問い合わせください。

◆机上の技術論よりも実践型を重視！

「効成約営業トレーニング」（2泊3日）

新時代では、「より新しいモデル・プラン」で提案し、さらに「第三の要望」を興す営業が必要となります。そのためには、提案を「受け入れてもらえる人間関係」が大切となり、その関係を創るためには「信頼」と「実績」が必要となります。

しかも、その信頼と実績は「会社レベルのもの」ではなく、「営業担当者レベルのもの」が求められているのです。そのような人間関係を築きつつ、販売に繋がる営業をするためには、どのように問題を捉え訓練していけば良いか。

「実践型」を重視して自分なりのツールや考え方のフレームなどを創り上げていきます。

「効成約営業トレーニング」は、実践でそのテクニックを使いこなし、考え方が浸透するまでフォローする「目的達成主義」の研修となっています。時代のスピードに即追随していく為に、2泊3日で集中的に行う予定です。

◆世界最強の生産力強化に！IE、QC、V Eインプラントトレーニング（全7回）

原点は人。人の行動が変われば改善・改革が進む。

激しい競争環境の中で勝ち抜いていくためには、今までよりもさらに効率が高くロスを激減させた業務をおこない、会社をより儲かる体質に変えていかなければなりません。それには、「効率の高い仕事を進め、利益に貢献できる人材の育成」が必要となります。

業務効率を高める方法として、IE、QC、VEなどの科学的な管理手法が知られています。その良さを見直して、基本に戻って活用していくことも有効な方法と考えます。実際に業務をおこなっている現場での訓練を実施することにより、机上の知識に終わらせることなく、科学的な管理手法の実践力を身につけていくことを徹底的に支援していきます。1日～1泊2日の全7回で開催予定です。

詳しい記事やその他の情報は、BSOのホームページ <http://www.bso.co.jp> へ

情報てんこもりは、弊社の協働活動（受託事業・企画事業・出版事業）のタイムリーな情報をいち早く多くの方々に知っていただく為に発信しております。（お問い合わせはshienkikaku@bso.co.jpまで）

