

経営ツールプレゼントシリーズ③

決め事を守らせるシステム

中小企業の継業と夢に志と価値を持って寄り添うM・A・Nグループ

マイスター・コンサルタンツ株式会社

<http://www.m-a-n.biz>

■マイスター・コンサルタンツが提唱する決め事を守らせるシステム

- ◆決め事とは人を動かす第一歩であり、決め事が出来ない企業には業績のご褒美はやってきません
- ◆どこの会社も当たり前の事を当たり前のように行う決定事項ばかりである。だから、決定事項を守る事が業績決定要因の一つになります。

中小企業は何故、決まった事が決まった様に出来ないのか？ それはやらせるシステムがなく、やらせる人が居ないからです。その具体的な方法を説明しています

■経営ツール 主筆コンサルタント

マイスター・コンサルタンツ株式会社 代表主席コンサルタント 小池 浩二

<http://www.m-a-n.biz>

中小企業専門の経営コンサルタントとして平成9年4月創業。実践に基づいた中小企業成長戦略のシステムづくりを旨とし、これまで経営診断・経営顧問・研修等で1000社以上に関わる。

特に『年商10億・30億・50億・100億の壁を突破させる方法』には実践的で中小企業向けと定評があり、全国各地からコンサルティング依頼が絶えない。また、500人以上のプレイングマネージャー育成から開発した独自メソッドも日本初となるプレイングマネージャーの専用HP『プレイングマネージャーの仕事術メソッド』にて公開。

。2018年から、中小企業の人財基礎力アップの為に教育動画チャンネル会社として、OJTチャンネル株式会社を立ち上げて、新たな活動を展開中。著書に『なぜ、会社がうまくいかないか？』『売上を1ケタ上げるための社長の教科書』など（いずれもあさ出版）。

～ このような企業様にお勧めします ～

- ◆会議やミーティングは行っているが、具体的な決定事項が作成できない
- ◆経営計画書は作成しているが、具体的な決定事項が決まっていない
- ◆PDCAサイクルが回らない
- ◆プレイングマネージャーの幹部が、決まった事を決まった通りにやらせる事が出来ない
- ◆決め事を守る風土がない
- ◆決め事を守らせるシステムがない
- ◆決め事を守らせる人がない
- ◆決定事項が全員の目に見えるように公開されていない etc

決め事を守らせるシステムの内容

- ◆決め事とは人を動かす第一歩であり、その為には具体的に内容を決めないと人は迷ってしまう。
- ◆具体的な決め事とは固有名称、数値、目標であり、そのPDCAサイクルをパターンしていく事が重要

《具体的内容》

- ①経営計画書・・・会社の方針を理解し、3ヶ月単位の部門方針・実践具体策の策定
- ②業績検討法・・・先行対策で業績づくりの検討方法を構築する
- ③決定事項遵守ノウハウ・・・決まった事を決まったようにやらせる全社員参画型のやらざるを得ない公開チェック
- ④マネージメントパターン・・・人を動かす為に最低必要なマネージメントのポイントを実務的にパターン化

決め事を守らせるシステムの特徴・効果

- ①自分の部署で今月やらなければならない決め事を全員が共通認識として持つ事ができる
- ②マネージャーだけがPDCAサイクルを回すのではなく、全メンバーでチームを動かせるようになる
- ③決め事を守る意識が強くなれば、業績は向上していく
- ④業績の結果主義だけではなく、業績プロセスの確認ができる
- ⑤決め事を守る正直者がバカを見ない風土がつかれる

経営ツールプレゼントシリーズ③ 決め事を守らせるシステム 申込書

■申込方法

- お申込をご希望の方はお問い合わせバナーからお申込みください
- 必要事項をご記入後にダウンロードできます