

リフォーム経営の実践を学ぶ

# 次世代リーダー育成塾

全4回シリーズ

「聴いて終わり」の研修会では全く意味がありません。

30年間の実践から生まれたシンプルな思考法を学び、Excel ソフトを駆使しながら「個人と部門目標(売上 & 粗利率 32%)を必達させる」実践的な研修会です。第1日～第4日(約 5 ヶ月間)を通して「学ぶ、振り返る、実践する、共有する」のが育成塾です。講義と講義の間は「職場実践期間」として、“電子掲示板”で学びをサポートします。

表面的なスキルではなく、

真のリーダー人財に求められる「4つの原理原則」が学べます。

1. 部下(新卒・中途若年・未経験)を最速で戦力化する
2. 個人と部門目標を、正しく設定する
3. 「売上・粗利額」の進捗管理法(専用ツール)を学ぶ
4. 「自社積算と指値(さしね)発注」こそが会社の成長力

\*受講生の皆様には、事務局担当がつきます。事務連絡から、講師への質問や相談等の取次は勿論勿論講義と講義の間のフォローまで快適かつスムーズに学べるようサポートします。

## 全4回カリキュラム

### 第1日

#### 部下（新卒・中途若年・未経験）を最速で、戦力化する

FAST（早い・簡単・低価格）に限定させる

- ・ 水回り4部位と外壁塗装に特化させれば、短期間で戦力化する
- ・ 管理者向けの「価格設定ツール」（Excelソフト）の実践利用

### 第2日

#### 個人と部門目標を正しく設定する

人件費から逆算して設定するので、全員が納得します

- ・ 部位別に編集した「営業手順書ツール」を継続利用して失注を防ぐ
- ・ 専用ツール「成績評価シート」を利用して、個人面談を充実させる

### 第3日

#### 「売上・粗利額」の進捗管理表（専用ツール）を学ぶ

「進捗管理表」で、『自主考動』を促す方法を学ぶ

- ・ 「進捗管理表」なら、2ヶ月先の売り上げ予想が立てられます
- ・ 粗利32%設定。オリジナル「工事台帳」の正しい使い方を学ぶ

### 第4日

#### 「自社積算と指値（さしね）発注」こそが会社の成長力

市場価格（競合他社）－会社利益＝原価（指値）と考えます

- ・ 「屋根・外壁塗装・足場面積」の積算方法を学ぶ（Excelソフト）
- ・ 「水回り、内装面積、外構工事」の積算方法を学ぶ（Excelソフト）

---

講師 | 有限会社リフォ・レ 代表取締役 佐藤 治氏

早稲田大学教育学部卒

正和工業株式会社入社（給排水設備） 個人住宅の設備工事を担当  
水洗化工事の受注件数で、横浜市内No.1実績を3年連続達成する

1983年 JERCO設立発起人として参画。関東甲信越支部長、本部理事を歴任

1990年 JERCO副会長就任

2004年 リフォーム経営戦略研究所 有限会社リフォ・レ設立

現在までに指導を受けた会社は500社を超えている

## ■開催概要

[日時]1日目 2020年 8月26日(水)  
2日目 9月17日(木)  
3日目 10月22日(木)  
4日目 11月26日(木)

[会場] 第1日目、第4日目 大建工業秋葉原 会議室第  
2日目、第3日目 TOTO 新宿 会議室

[定員]18名 最小開催8名

[研修時間] 13:30～17:30

[参加費] 会員40,000円 一般企業60,000円 懇親会参加費別途

\* 1日目講義後、懇親会開催(有志:会費5000円位)

\* 4日目講義後、修了式・修了パーティー開催

[その他]全日とも同じ受講生がご受講ください。

\* カリキュラムは一部変更する場合がございます。ご了承ください。

お申込みはこちらから ⇒



■ お申込みは右上のQRコードまたは FAX 03-5541-0128

会社名			
住所			
氏名		電話	
懇親会	参加する		参加しない
メールアドレス			

必要項目にご記入の上、FAXにてご返信頂けますようお願い致します。