

■営業部門新入社員3ヶ年教育 (A)

(知る喜び やる喜び できる喜び)

1. 会社と業界の歴史を学ぶ勉強会
2. 価値観教育 (四半期毎)
3. 指定業界誌勉強会 (毎月)
4. 商品知識学習会 (毎月)
5. 営業基礎スキル合宿 (半期毎)
6. 7つの習慣3ヵ月勉強会
7. マーケティングカレンダー実践
8. 社長塾6ヵ月特訓
9. 登山研修 (毎年)
10. サロンカルテ管理実習 (四半期毎)
11. 社内業務向上研修 (四半期毎)

※ 個別面談 (隔月実施)

■営業部門基礎教育

「価値観教育」(A)

1. 13の徳目朝礼
2. 理念と経営社内勉強会
3. 経営思想経営方針口述筆記

「態度教育」(A)

1. 社員基礎項目の順守 (人に迷惑を掛けない)
2. 当たり前前することを当たり前にする
2. 4つの厳守事項を徹底する

「職能教育」(B)

1. 7つの習慣12ヵ月特訓
2. 指定業界誌口述試験 (隔月)
3. 商品知識口述試験 (隔月)
4. マーケティングカレンダー学習会
5. プレゼンテーションスキル (指名制)
6. コミュニケーションスキル (指名制)
7. 企画提案スキルアップ (隔月)
8. 指定文献レポート (四半期毎)
9. キャリアサポート面談 (自己申請)

■管理部門基礎教育

「価値観教育」(A)

1. 13の徳目朝礼
2. 理念と経営社内勉強会
3. 経営思想経営方針口述筆記

「態度教育」(A)

1. 社員基礎項目の順守 (人に迷惑を掛けない)
2. 当たり前前することを当たり前にする
2. 4つの厳守事項を徹底する

「職能教育」(A)

1. 商品知識勉強会 (毎月)
2. 指定文献レポート (四半期毎)

■営業部門OFFJT

「価値観教育」(C)

- ・SA・SC・PSV
- ・各アシスタント及びアドバイザー

「態度教育」(C)

- ・マネジメントコーチング
- ・CCL

「職能教育」(C)

- ・業績アップ6ヵ月特訓
- ・営業スキルアップ5ヵ月研修
- ・マーケティング/ノウハウ合宿
- ・マネジメント養成6ヵ月研修
- ・CTPTマーケティング (MP・MPA)
- ・販売士検定3級・2級・1級
- ・ブランドマネージャー (basic・advance・trainer)
- ・コミュニケーション能力 (2級・1級・trainer)
- ・インターネット検定 (basic・☆☆☆☆☆☆)

■管理部門社員OFFJT

「価値観教育」(C)

- ・SA・SC・PSV
- ・各アシスタント及びアドバイザーA

「態度教育」(C)

- ・マネジメントコーチング
- ・CCL

「職能教育」(C)

- ・日商簿記3級・2級・1級
- ・業績アップ6ヵ月特訓 (再受講可)
- ・マネジメント養成6ヵ月研修

■管理者教育OFFJT

「価値観教育」(C)

- ・高野山合宿 (社長同伴)
- ・企業内教育インストラクター養成 (TT)

「態度教育」(C)

- ・マネジメントコーチング上級
- ・CCL

「職能教育」(C)

- ・マネジメント養成6ヵ月研修
- ・社長幹部塾
- ・業績アップ上級6ヵ月 (再受講可)
- ・実践ビジネススクール
- ・JQAマネジメントフォーラム
- ・JQAマネジメント強化プログラム
- ・JQAマネジメントアクションプログラム
- ・MBA



■社員教育ABC

- A：全社員が受けなければならない基礎教育。 (OJT)
- B：基礎教育の基盤ができていない人に対する職能教育。 (OJT)
- C：自分の意思で選択する教育。上司の推薦と本人の書面による申請が必要。 (OFFJT)

■ (成果を上げる人と上げない人の差は才能ではない。いくつかの習慣的な姿勢と基礎的な方法を身につけているかの問題である。)