

スイミング経営実践会

成果を出すために必要な経営の基礎を短期間で習得

成果実証済みのノウハウ、確定済みのメソッド、トップコンサルタントがクライアント先で提供している**具体的スキル**を自社で実践できるカリキュラムを提供します。

経営を学ぶと理解（わかる）ことが増えて、見えなかった**解決策が見える**。これから起きる多様化した問題を最速で解決するスキルを身につけて、業績アップにつなげられる**日本で唯一の会**です。この会でもっとも大切にしていること、それは、**”成果を出す”**



こと。参加者には、成果を出せるところまで具体的にノウハウを伝え切ります。知っているだけと実行して結果を出せるのは、全く別物です。成果を出すためには、行動が必要です。この実践会は、その名の通り**実践することを最優先にした行動して、成果を出すための会**です。意欲がある方であれば、経験も現在の役職も問いません。頑張りたい方だけで参加ください。本気で自分をステップアップさせましょう！

5月:経営の全体像

経営の3つ歯車、営業の因数分解、組織サイクル、財務サイクル、基本数値の理解、店舗運営の数字、利益を上げる具体的な手法

7月:時流にあった

スイミング

保護者の満足度を上げ、口コミが自然と広がるコミュニケーションタイムの導入、ウェア集客導線での入会をとる方法

9月:生徒数を増やす

(短期教室・体験)

短期教室の商品づくり、体験の実施、入会率を引き上げるクロージング、短期・体験の当たるチラシの作り方

11月:生徒数を増やす

(退会防止・LTV向上)

集客の7ステップ、集客の具体的手法、アナログ集客、退会防止の手段、継続月間を伸ばすための具体的

1月:組織マネジメント

コーチの集め方、組織を動かす、仕事を振るを理解する、チームのフォローアップの鍛え方、リーダーシップ、教育システム

3月:戦略策定

ビジネスモデル、戦略について、戦略立案、戦略推進、会議運営、帳票管理

当たり前前のことを当たり前前にできる企業風土

少子高齢化は、日本にとって避けられない現実となってきました。それに伴い、学校からプールの授業がなくなるかもしれないとの話題も段々と現実味を帯びてきました。また、少子化の問題で間近に起こることは、子どもビジネスの客数現象です。

長年、子どもの習い事で人気ランキングの上位を占めてきたのが、スイミング、ピアノ、サッカー、学習塾です。いち早く対応しているのが、学習塾です。学習塾では、商圈人口減少化のために商圈をインターネットによって拡大しました。リアルビジネスのオンライン化によって商圈を拡大したわけです。しかし、スポーツを教えるというオンラインでは、できないビジネスモデルの私たちは、今後どうすればいいのでしょうか？

と、そう考える前に考えるべきことがあります。それは、経営についてです。経営は、ヒトモノカネと言われますが、まずヒトについては、コーチです。コーチ一人一人が、品質向上やより良い授業をするために日々勉強し、共有していますか？そして、施設長や支配人は、ビジネスモデルを正しく理解して、理念、商品、サービス、販促を適切にできていますか？私が今まで一緒に仕事をしてきたスイミング施設のトップたちは、自分たちで作った適切な仕事をされていた方が多く、市場性企業価値から判断して、さらに上のステージで経営できるポテンシャルが十分にあるにも関わらず、チャンスを見逃していた方が多くいらっしゃいました。その結果、

コーチ採用を含めた組織マネジメント、業績アップ、利益拡大につながりました。業界の常識は、世間の非常識という言葉がありますが、まさに正しい経営を学ぶことで今まで見えなかったチャンスが見えてきますし、これから少子化に向けて当たり前前のことを当たり前前にできる企業風土を作らなければなりません。

経営の基礎を身につけ、自分で実践できるようになれば、**何をすべきなのか、どうやってやるべきなのか、どの順番でやるべきなのか**が明確にわかるようになり、**自分自身の力で計画を進めていける**ようになります。経営を学ぶということは、**自ら戦略を企てて狙った通りの結果をチームで達成する術**を学ぶということです。そのためは、**売上の作り方、集客の仕組み化、組織マネジメント、戦略策定の基本を理解し、実践できることが必要**です。

コンサルティングで、真面目な方が経営を学んだ時の劇的な飛躍を目の当たりにします。**真面目な方ほど経営を学ぶべき**です。お会いできることを楽しみにしています。濱田将士

スイミング経営実践会は 次の方の入会をお断りします

1. 宿題の提出率が75%未満の方
2. イヤイヤ参加される方
3. 不真面目な方
4. すでに諦めている方
5. 与えられることばかり求め、何も与えようとしない方
6. 人間不信に陥って、ダークサイドに落ちてしまった方
7. 業績アップを目指していない方

スイミング経営実践会の内容

1) 偶数月に開催されるセミナー参加

実践会メンバー中心にセミナーを開催します。毎回決まったテーマ（表紙参照）に沿った超具体的な手法を解説します。

2) メンバー限定オンラインコミュニティ

スイミング経営実践会のメンバーのみが参加できるオンラインコミュニティにご招待します。ここでは、競合店の情報や最新事例のシェア、現在の取り組みなどを共有できます。

参加特典

1) 協賛企業の割引購入が可能です。 この実践会に協賛いただく企業様による特別価格をご提示させていただきます。通常で購入するよりもかなり安くお買い求めいただけます。

2) メンバーだけが参加できる視察クリニックの開催

年に1回、実践会メンバーだけで見ると見るべきクラブ、知っておくべき事例をナマで見ていただくための視察ツアーを開催します。場所は、国内を予定しております。

3) オンライン受講オプション

開催したセミナーについては、出席・欠席に関わらず専用サイトでいつでもオンライン受講いただけるように有料オプションをご用意

スイミング経営実践会の料金体

		スイミング 経営実践会	フィットネス 経営実践会と 両方参加
個人	年一括	120,000	180,000
	月支払い	11,000	16,500
法人	年一括	360,000	540,000
協賛		240,000	360,000

	参加期間	セミナー参加	代理出席
個人会員	1年	1名	なし
法人会員	1年	最大3名	あり

個人会員：会社ではなく、個人で参加される方の料金です。弊社のセミナーには、会社の経費ではなく、個人でお支払いされて参加されるアツイ方が多いので、この個人会員を設定いたしました。個人会員は、代理出席ができません。※月払いの場合でも参加期間は、1年以上となります。

法人会員：企業でご参加いただく会員です。一回のセミナーにつき最大3名までの参加が可能です。クラブや会社を変えたい方は、3名でセミナーに参加してください。参加者が多い方が社内での浸透が早いです。

Q&A

途中参加の場合は？

この経営実践会は、いつから参加いただいてもスタートできるようになっております。例えば、7月にご参加いただいた場合は、7月からの1年間のセミナーを受講いただくことができます。

都合セミナー参加ができなかった場合は？

欠席された場合は、テキストをお送りしております。また追加オプションで動画受講を選択いただくと、出席、欠席に関わらずセミナー動画をウェブ上でご覧いただけます。法人会員の方は、代理出席もでき、最大3名までの参加が可能です。

協賛会員とは何ですか？

協賛会員とは、実践会にご協力いただける企業様に向けた会員です。協賛会員の案内は、別途用意しております。

お支払について

FAX・ウェブにてお申込みをいただいた後、こちらから参加に関する同意書と請求書を郵送にて送付させていただきます。

参加料を銀行振込にてお支払いください。

個人会員の方の請求書は、個人宛となります。

スイミング経営実践会の当日の流れ

10:30	受付開始 受付では、座席表と当日のテキストを配布いたします。当日の提出も受付で回収いたします。
11:00 - 12:30	フィードバックタイム ご参加者から提出していただいた宿題と実践事例をいくつか紹介させていただきます。それを全員で共有化することで、実践していない人が実践しやすくなるようにします。※宿題の提出については、事前にメールにて提出いただきます。
12:30 - 13:30	昼食 こちらでお弁当をご用意させていただきます。お昼の時間はお弁当をゆっくり食べる時間ではなく、各チームでお昼の課題に取り組んでいただきます。
13:30 - 18:30	講座 各回のテーマに沿った話を中心に、最新事例・ノウハウをお伝えいたします。スイミング経営の原理原則から、すぐに使えるノウハウ、実践のポイントまで、わかりやすくお話いたします。
18:30 - 19:00	ディスカッション 実践経営塾なので、ディスカッションやロールプレイングも織り交ぜながら、参加者同士のコミュニケーション、情報共有化を図ります。
19:00 - 19:30	まとめ 当日のまとめ、次回までの宿題、宿題シートの使い方を発表します。

※上記内容は変更となる可能性があります ※ゲスト講師にご登壇いただくこともあります。

スイミング経営実践会メイン講師：濱田将士

これまでに全国で159社の業績アップコンサルティング、61店舗の立ち上げプロデュースを行う。集客コンサルタント。ビジネスモデルプロデューサー。経営コンサルタント。著書にアマゾンマーケティングランキング1位を獲得した『10年後もつきあってくれる新規の顧客をゼロから育てるマーケティング（総合法令出版）』がある

【講演実績】HFJ2011様、HFJ2012様、HFJ2013様、HFJ2014様、岐阜県スイミングクラブ協会様、北陸スイミングクラブ協会様、北陸フィットネスクラブ協会様、北海道スポーツ連絡協会様、有限会社感動セールスサポート様、カルチャースクールアクロスモール守谷様、i-step株式会社様、SPORTEC2016、トヨタカララ和歌山様、レイズワン様、株式会社メディケアソリューション様、桜泳スイミンググループ九州地区連絡協議会様、ジョンソンヘルステックジャパン株式会社様、SPORTEC2017、WellnessLifeEXPO2017、日本スイミングクラブ協会様、株式会社ビジネスバンクグループ様、プレジデントアカデミー様

主催会社 株式会社アドバンスシフト

大阪府大阪市平野区喜連2-5-6-402 / <https://www.advance-shift.jp>

FAX 06-6777-6197 / mail: customer@advance-shift.jp

当たり前前のことを当たり前前にできる 企業風土を作り業績アップしませんか？

成果実証済みのノウハウ、確定済みのメソッド、トップコンサルタントがクライアント先で提供している
具体的スキルを自社で実践できるカリキュラムを提供します。

■ スイミング経営実践会は・・・

- 1) 奇数月に開催されるセミナー参加
- 2) メンバー限定オンラインコミュニティ

この2つで売上の作り方、集客の仕組み化、組織マネジメント、戦略策定の基本を理解し、実践できるようになる成果を出す実践型勉強会です。

■ 参加特典

- 1) 協賛企業の割引購入が可能
- 2) メンバーだけが参加できる視察クリニックの開催
- 3) オンライン受講オプション

コンサルティングで、真面目な方が経営を学んだ時の劇的な飛躍を目の当たりにします。
真面目な方ほど経営を学ぶべきです。



申込方法

【WEB からの申込み】右記 QR コードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

【FAX からの申込み】請求書を発行させていただきます。

※いずれの申込方法でも初回受講の1週間前までに受講票をお送りいたします。

会社名			役職		
お名前	様	(男・女)	年齢	歳	
住所	郵便番号 (〒 -)				
メールアドレス	@				
連絡先	TEL :		FAX :		
会員区分	<input type="checkbox"/> 個人1年一括 <input type="checkbox"/> 個人月払い <input type="checkbox"/> 法人	オプション <input type="checkbox"/> オンライン受講 (月 10,000 円+税)	ご紹介者	様	

【個人情報に関する取扱いについて】

1、申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった弊社の営業活動やアンケートなどに使用することがあります。法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。2、お客様の情報管理につきましては、株式会社アドバンスシフト内で管理いたします。3、セミナーの案内時に、いただきました住所・記者名・部署・役職・ご担当者氏名をアドバンスシフトが個人情報の管理について事前に調査した上で契約するダイレクトメール発行代行会社に発送データとして預託することがございます。4、必要となる情報をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講法の発送などができない等、お手続きができない場合がございます。5、個人情報に関するお問い合わせは、株式会社アドバンスシフトお客様サポート係 (customer@advance-shift.jp) までご連絡ください。

スイミング経営実践会				テーマ	詳細
2019年	5月	29日	水曜日	経営の全体像	経営の3つ歯車、営業の因数分解、組織サイクル、財務サイクル、基本数値の理解、店舗運営の数字、利益を上げる具体的手法
2019年	7月	24日	水曜日	時流にあったスイミング	保護者の満足度を上げ、口コミが自然と広がるコミュニケーションタイムの導入、ウェブ集客導線で入会をとる方法
2019年	9月	25日	水曜日	生徒数を増やす (短期教室・体験)	短期教室の商品づくり、体験の実施、入会率を引き上げるクロージング、短期・体験の当たるチラシの作り方
2019年	11月	27日	水曜日	生徒数を増やす (退会防止・LTV向上)	集客の7ステップ、集客の具体的手法、アナログ集客、退会防止の手段、継続月間を伸ばすための具体的
2020年	1月	29日	水曜日	組織マネジメント	コーチの集め方、組織を動かす、仕事を振るを理解する、チームのフォローアップの鍛え方、リーダーシップ、教育システム
2020年	3月	25日	水曜日	戦略策定	ビジネスモデル、戦略について、戦略立案、戦略推進、会議運営、帳票管理