

2011年11月10日(木曜日)

第5回 STSCフォーラム

いきいきとした営業組織をつくる！ タイプ理論によるマネジメントと ホールシステムアプローチ

銀座 フェニックスプラザ 3F 別紙の地図をご覧ください。



13:30 開場

13:45 開演 ごあいさつ

13:55 チェックイン

14:00 第一部 社員の8割は指示待ち族！

『指示待ち族へのマネジメント術

行動スタイルDECOモデル』

(株)STSC チーフコンサルタント 大平 亮

15:00 休憩



15:15 第二部 居心地の悪い組織では成果も出ない！

『いきいきとした営業組織をつくる対話術

ホールシステムアプローチ』

(株)ヒューマンバリュー 代表取締役 高間邦男様

16:45 ホールシステムアプローチ(OST)の体験

18:00 チェックアウト

18:15 セッション終了～ダイアログタイム

軽食を用意しました。

お時間の許す限り、

情報の交換などを楽しんでください。



STSC Cafe

19:30 閉会

STSC 株式会社
Sales Technology Study Community **セールス技術研究コミュニティ**

我々STSCはオープンな探求の場を通して

生き生きとした『望ましい未来』づくりに取り組みます。

今回のSTSCフォーラムは、組織マネジメントがテーマです。商品力だけでは売れなくなってきた昨今、『生保営業のマネジメント』は新たなフェーズを迎えているのではないのでしょうか。

保険営業にサービスの質を求められるようになった現在、単に頭数をそろえて、活動管理を徹底しても満足な成果は望めません。営業のサービスの質を高めるためには、一人ひとりの思考の質、行動の質を高めなければならないのですが、ここでは、昔ながらの人々をコントロールしようとするマネジメントが通用しないからなのです。

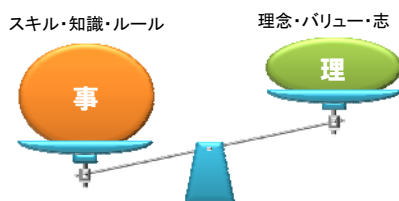
そこで、最近注目されているのがメンバーの主体性を高めることで、いきいきとした組織づくりを可能にする対話術『ホールシステムアプローチ』です。STSCの十八番、行動タイプによるマネジメントとあわせてお聞きいただきたいと思います。



いきいきとした営業組織をつくる対話術 ホールシステムアプローチ

「事」の時代から「理」の時代へ

人が日々活動していくよりどころには、2つの側面があります。一つは理の側面で、これは組織では理念やバリューにあたり、個人においては志や想いにあたります。もう一つは事の側面で、これは実践するうえでの行動であり、スキルや知識、ルールなどにあたります。



「事を重視」した近年の企業文化

近年の企業は、ルールやスキル、知識を教える方が、短期間に成果に直結しやすいことから、事の側面を強化し続けてきました。しかし、今日では変化のスピードが激しいため、スキルや知識の修正や教育が間に合わなくなっています。また、働く人々も単なる道具や駒として働くのではなく、仕事のやりがいや達成感、仕事をととした成長感を得ることを強く望むようになりました。こうした状況では、人々を指示してコントロールするような、事からのアプローチでは限界がきてしまうのです。

話し合いの場づくりで「個」を解放する

いまの時代に成果を上げるには、働く人々の主体性を解放させ、自分事として自分たちで未来を切り開いてもらう必要があります。その具体的な方法とは、皆で日ごろの経験や想いを互いに共有し合い、上下や組織の壁を越えてオープンに話し合うことで、皆の目指すビジョンを確認し、具体的な問題解決の施策

を検討し、自分たちでできるアクションプランを導き出すような、話し合いの場をつくることです。そのような場を通して、人々は自らの志や想いが引き出され、勇気づけられるのです。

ホールシステムアプローチとは

こういった話し合いの方法をホールシステムアプローチといいます。営業現場を活性化させる最も効果的な方法は、こういった話し合いの場をなるべく多く組織内に生み出すことです。それによって理念やバリューと実践、つまり理と事が同時に循環し始めるようになるのです。《高間邦男》



株式会社 ヒューマンバリュー <http://www.humanvalue.co.jp/>
〒102-0082 千代田区一番町 18 番地 川喜多メモリアルビル 4F
*我が国を代表する研究開発型のコンサルタント会社

指示待ち族へのマネジメント術 行動スタイルDECOモデル

2:6:2の伝説

どちらの保険会社にも「2:6:2」の伝説があるのではないのでしょうか。



優秀な2割、普通の6割、そして足を引っ張る2割。

保険会社の営業マネジメントとは、「どうやって優秀な2割を採用するのか」、「どうやって残りの8割に仕事をさせるのか」に尽きるのではないかと言っても過言でないかも知れません。

そもそも、なぜ2:6:2が存在するのかという疑問に対して、明快に答えてくれたのが行動タイプ理論です。行動タイプ理論には、MBTI、ソーシャルスタイル、DISCなどさまざまなものがありますが、STSCが20年にわたって活用してきたのが、日本人のデータでつくられた“行動スタイルDECOモデル”です。

行動スタイルDECOモデルでマネジメントが変わる

おかげさまで、STSCのセールスモデルやトレーニングモデルは各所でご評価いただいておりますが、種明かしをすればDECOモデルを活用することで8割の人たちに向けたセールススタイルとトレーニング手法を構築することができたわけです。

今回のフォーラムでは、STSCメソッドの基本概念とも言えるDECOモデルの考え方やタイプ別トレーニング法について解説させていただきます。目からウロコ、抱腹絶倒の1時間。

STSCチーフパフォーマンスコンサルタント大平亮が語ります。



銀座フェニックスプラザ 会場 地図

〒104-8139 東京都中央区銀座 3-9-11 紙パルプ会館

TEL:03-3543-8118 FAX:03-3543-8115

- 東京メトロ銀座線、丸ノ内線、日比谷線「銀座駅」A12・A13 出口より徒歩2分
- 都営浅草線「東銀座駅」A7・A8 出口（列車方向で出口が変わります）より徒歩1分
- JR 山手線「有楽町駅」中央口より徒歩7分

会場にお入りいただきましたら、エレベータで3階まであがってください。

エレベータを降りてすぐ左側が会場になっています。

