

前号までで、「塾の理念・方針を理解する」↓「上司の期待・自分の役割を理解する」↓「目標を持つ」というステップで、自身の評価アップを目指してきました。さて今回は、いよいよ「成果を出す」ことに焦点を当てます。

数字にこだわる

塾長や幹部社員は別として、一般に、塾教師は経営上の数字に弱い人が多いようです。「数字のことを言われるのは嫌い」、「数字にはこだわらない」と平然と言う人もいます。「生徒数目標」くらいは、生徒が減れば即死活問題につながるために意識する人も、「五科受講率」などととなると、「そのような数字に縛られたくない」と途端に言い逃れを始めます。

しかし、一流のビジネスマンは細かな数字にこだわり、自分で管理をしている

ものです。塾業界でも、大手塾と言われるようなところは、これらの管理を徹底して行っています。

プロセス上の数字に気を配る

さて、「数字」というと、イコール「結果・成果」と思いがちですが、「数字」にもいろいろあります。例えば塾の場合、「生徒数」、「売り上げ」、「利益」が三大指標になるでしょうが、これらはまさに「結果」として表れる「数字」です。

ここで気に留めてもらいたいのは、これらの成果を

出すためのプロセス上の数字の存在です。例えば、「五科受講率」や「講習参加率」などは、売り上げ・利益を生み出すための大切な要素です。これらの数字にこだわり、高めていくことで、結果的に「成果」を高めることができます。

身近なところから意識しよう

上司である教室長と違って、教室業績に関する数字は公表されていないから意識しづらい、という現実もあるのかもしれませんが。では、教室スタッフとして日頃から意識できる身近な項目から、まずは意識を持つようにしてはどうでしょうか。

例えば、こ

筆者は、学習塾に勤務していた頃、まだ一教室スタッフであった頃から、自分の担当クラスのパフォーマンスの改善を自分で行っていました。父

母会出席率が高ければ、塾での学習の重要性を理解してもらえるので、生徒の講習参加率、オプション講座受講率が上がり、また、コミュニケーションも密になるため、退塾も減ります。結果として売り上げ・利益アップに貢献することができ

きるからです。もちろん、それだけ塾での学習時間が増えるのですから、比例して生徒の成績も上がったのと言うまでもありません。自分で管理できるレベルの「プロセスの数字」を意識し、こだわりを持てば、いずれば「成果」もついてくるということです。

成果を出す

(株)新経営サービス・人事戦略研究所 コンサルタント 小林由香



小林 由香 ● しばやし ゆか

元大手上場学習塾校長。新経営サービスでは、新入社員から管理者層まで、幅広く教育研修を展開するほか、人事制度策定を専門分野としてコンサルティング活動を展開中。特に塾業界にマッチした人事制度、給与の決め方、講師のモチベーションアップ、アルバイト講師の戦力化などのテーマでのコンサルティング実績は豊富である。主著に『塾・予備校版 仕事の基本マスターブック』があり、業界初の講師マニュアル本として好評発売中。

● 問い合わせ先
(株)新経営サービス
TEL: 075-343-0770
E-mail: kobayashi@skg.co.jp

ありそうでなかった
「講師育成本、好評発売中！」

新人講師・若手社員の自習テキストに！
内定者・採用研修時のサブテキストに！
塾長・教室長の現場研修の手引きに最適！

＜塾・予備校版 講師入門＞
「仕事の基本マスターブック」

仕事の基本から、授業テクニック、授業以外の業務まで、塾長の言いたいこと、すべて網羅！

お問い合わせは、
JESDA/ 日本教育システム開発協会
TEL: 03-3384-8991 (担当: 山本) まで。