

希望の雑誌で連載を勝ち取る方法セミナー

講師 岡本文宏 メンタルチャージ ISC 研究所 (株)

<https://www.okamotofumihiro.com>

本日の目的

雑誌で連載を持つことで人生が激変！

なぜ 業界専門誌に連載を持つことが大事なのか？

専門誌で連載を持つメリット

どんな時代もリモートマネジメントで上手くいく！

～テレワークで会わずとも「やる気」を上げ「離職率」を下げる具体策～

岡本文宏 メンタル・ウェル・ISC 研究所 (株) okamoto@cvsic.com 090-5961-0138

【概要】

コロナ禍中に、いきなり在宅勤務を命じられ困惑したという方は多いでしょう。とくに、複数の部下を抱える上司は、現場で毎日顔を合わせているときでも、マネジメントすることが難しいと感じているのに、部下と直接顔を合わすことができないテレワークが導入され、ますます頭を抱えているのではないのでしょうか？ コロナ禍以降に働き方の変化の流れが加速していく中で、物理的な距離が離れた場所からでもできる「やる気」を上げ「離職率」を下げる人材マネジメント手法について具体例を交えて紹介します。また、今後、移動を伴う出張の減少が予測されるなか、遠隔地にいる相手に対して、テレビ電話システムを利用して、どのようににアプローチすれば効果的かについても併せて紹介します。

【筆者経歴】

人材マネジメント、リクルーティングのサポートを行う経営コンサルティング。創業以来15年間、クライアントの現場に訪問することなく、電話やZoomなどを利用したリモートコンサルティングのスタイルで成果を上げています。以前に自身が経営していたリフォームショップの店舗は24時間営業のため、早朝や深夜のスタッフとは採用後に、顔を合わす機会がほとんどないという状況でも、スタッフの離職率は出店エリア(神戸市)内でダントツに低く運営ができていた(パート、アルバイトスタッフの在籍期間は地区平均の約4倍)。そのときに培ったリモートマネジメントのノウハウと、テレワークへのマネジメントに応用できる、現在行うリモートコンサルティング、そのペースとなるコミュニケーションスキルを本連載で紹介していきます。

【読者対象】

- ▶ テレワークで部下のマネジメントをどう行えばよいのか分からず困惑している上司
- ▶ コロナ禍を経験した中小企業におけるテレワーク導入を検討している経営者

【目次】

1. いきなりテレワーク！で困った上司への処方箋

- (1) 会わないで部下をマネジメントすることできるのか？
- (2) なぜ、会わずに「やる気」を上げることができるのか？
- (3) 心の距離を縮めるキーワード ～共感～
- (4) 離れていてもチームであることを忘れない
- (5) 離職を防ぐリモートマネジメント

2. リモートで現場のすべてを把握する

- (1) 一度も現場に行かずに成果を上げる ～歯科医院の事例～
- (2) 心境を把握するための聴く技術 ～不安を取り除くアプローチ～
- (3) 現状を把握するための訊く技術
 - ▶ 目的別「訊き方」パターン
 - ▶ NGな訊き方
- (4) 結果を変化させるための効く技術 ～効果的にアプローチする方法～

3. リモートで任せる

- (1) リモートで任せる相手を把握する
- (2) リモートで任せるときに欠かせない「信頼」と「期待」
- (3) リモートで任せることを伝える秘訣
- (4) リモートでフォローアップするコツ
- (5) リモートで任せた相手が成長を実感するために～成長できると感じれば離職はない～

4. リモートで育てる

- (1) どんな時でも教育を受ける機会を奪わない ～コロナ禍中での研修の実態～
- (2) 離職理由のNo.1は「ちゃんと教えてもらえなかったから」だった…
- (3) オンライン研修は効果があるのか？
- (4) オンライン社内研修を成功させる3つのコツ
(飽きさせない時間配分・参加しやすい環境をつくる・研修外の時間を大切に)
- (5) ビデオで学べば習得速度が加速する ～飲食チェーンでの導入例～
- (6) 教育ビデオのつくり方

5. リモート会議で無駄な時間を半減させる！

- (1) なぜリアル会議は無駄な時間が多いのか？
- (2) リモート会議は準備で8割決まる
- (3) リモート会議は司会次第で結果が変わる
- (4) 短い時間でも成果を上げる会議テクニック
- (5) “実録事例1”2時間でイベント企画をつくり上げたリモート会議

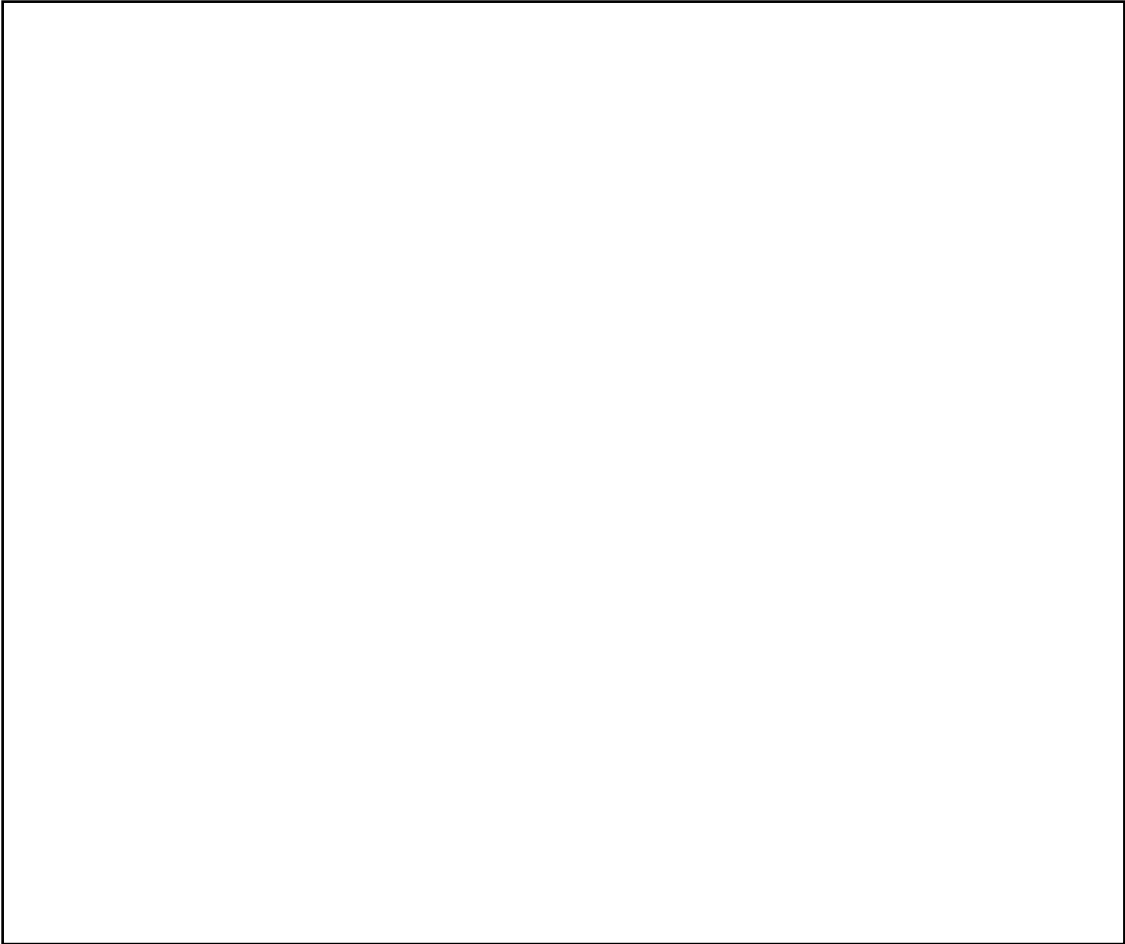
6. テレワーク導入のすべて

- (1) テレワークを始めるときに揃えるべきツール
- (2) テレワークスタッフの家族を巻き込む
- (3) テレワークと現場との情報差をなくす
- (4) テレワークと現場との温度差をなくす ～事例：あえてリアルに会う機会を設ける
- (5) テレワーク採用で人材不足を解消できる

1. 連載を勝ち取れるか否かは企画書が決め手！

(1) なぜ企画書が大事なのか？

(2) 企画書はタイトルが命！



連載企画のネタの作り方

2. 編集者が求めている連載企画にする5大チェックポイント

3. 連載を依頼したくなるプロフィールの書き方

岡本文宏 プロフィール

岡本文宏（おかもとふみひろ）メンタルチャージISC研究所(株) 代表取締役

生年月日 1966年8月1日 神戸市出身

事務所所在地 神戸市灘区篠原中町4-5-1 (1F)

メール okamoto@cvsfc.com / WEB <https://www.okamotofumihiro.com>



繁盛企業・育成コーチ、スタッフに“任せて”業績を“上げる”実践法を教える専門家。アパレル専門店チェーン勤務、セブンイレブンFC店オーナーとして14年間、チーム運営の最前線に身を置き手に入れたリソースを活用し、経営者、リーダーに『人を活用した業績向上、人材採用、育成ノウハウ』の提供を行っている。

以前勤務していたアパレル企業では、担当店を1年で売上1億円アップさせ業績No.1店長となる。鼻高々の30歳のとき、自分の力を試そうとセブンイレブンFC店にて独立するも、お客どころか従業員も集まらない状況に陥る。人員不足のため180日間、睡眠3時間で休みなく働き、体重10kg、胸囲2サイズダウンと激痩せ。「このままでは過労で命を落とすかも…」と危機感を抱き、様々な経営手法を学び試行錯誤するが、成果が出ず実力のなさを痛感。

そんな中、コーチングに出会い、従業員とのコミュニケーションの大切さとチーム運営の重要性に開眼。それを機に“スタッフのやる気に火をつける”独自のチームビルディング手法を編み出し、結果、従業員定着率が出店地区の4倍以上を実現。チームに支えられ業績も向上、本部主催コンテストの常時上位店の仲間入りを果たす。その後、FC本部との経営に対する考え方の違いを理由に契約を解消。

2005年にメンタルチャージISC研究所(株)を設立。現在までに250社以上の経営者にコーチング、コンサルティングを行い、成果を上げている。現在は自身の経験を活かして、中小企業へ役立つノウハウを提供できる専門家を輩出するため「講師養成講座」「筆者養成講座」などの講座運営にも力を注ぐ。「中小企業を再起動する」をミッションとして活動している。テレビ(NHK「おはよう日本」、民放報道番組)、ラジオ、新聞、雑誌などの取材も多数。

【著書】

「店長の一流、二流、三流」(5刷) 明日香出版、「できる人材がすぐに辞めない職場のつくり方」(4刷)「仕事を任せるシンプルな方法」(6刷)、「人材マネジメント一問一答」ディスカバー・トゥエンティワン「リモート・マネジメントの極意」WAVE出版他。海外でも翻訳され出版されている。

【雑誌】

専門誌への連載、執筆は350冊を超える。飲食店経営、製菓製パン、ファッション販売、コンビニ、アイデム人と仕事研究所、ダイヤモンドオンライン、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、美容の経営プラン、近代セールスなどで執筆。

【主な講演実績】

中小企業大学校、日本政策金融公庫(全国46支店)、兵庫県庁、KDDI、博報堂プロダクツ、イオンモール、ららぽーと、全国の商工会議所、商工会、金融機関…など年間100ヶ所以上実施。

4. 「この続きが読みたい！」と編集者に言わせるサンプル原稿の書き方

5. どうやって売り込み連載を勝ち取るのか？

『希望の雑誌で連載を勝ち取る筆者養成講座』

2022 受講申込書用紙

-
- (1) 全5講・個別コンサル&グループコンサル（約30時間）
 - (2) オンラインサロンで1年間のフォロー
 - (3) 最終プレゼンと講座内で直接、編集者へ売り込み

【期間】 6月18日（土）～8月20日（土）

【会場】 東京都内の会議室・ONLINE

【参加費】 398,000円（税込）

お申込みは下記に必要事項を記入の下記QRコード、URLからご登録ください。
自動返信メールにて「ひな型」をお届けします。

■お支払いについて

1. 一括（銀行振込み）
2. 一括（カード支払い）
3. 分割、のいずれかを選択できます。

※分割の場合は方法について詳細をお伝えしますので、ご相談願います。

【重要】1週間後の23:59（夜）までにお申し込みされた場合

早期特典割引として10万円引き！ **298,000円（税込）**に致します。

【お申し込み登録フォーム】

<https://tinyurl.com/58nd77tw>



【お申し込みの手順】

1. 申込登録フォームにてお申し込みください。
2. 弊社より「連載企画書」のひな形を送付します。
3. 5日以内に企画書を作成しメンタルチャージ ISC 研究所にお送りください。
4. 企画書を審査します。合格となった場合は正式な申込方法を連絡させていただきます。
5. 受講料を入金願います。
6. 入金を弊社が確認後、申込み完了となります。

【カリキュラム】

第1回	企画書、プロフィール、サンプル原稿の書き方 ブラッシュアップ講座
第2回	10分間プレゼン + 編集者からのアドバイス + ワークショップ
第3回	10分間プレゼン + 編集者からのアドバイス + ワークショップ
第4回	企画書、プロフィール、サンプル原稿の 最終ブラッシュアップ
第5回	最終プレゼン大会

【スケジュール】 ※ 下記どちらかのコースを選んでいただきます。

※ ご参加できない回は別会場で参加も可能です。

※ 講座の開催時間は AM10 時～PM5 時（参加人数により前後します）

【オンライン】

- 1 回目 2021 年 6 月 18 日（土）終了後
- 2 回目 2021 年 7 月 2 日（土）編集者様参加
- 3 回目 2021 年 7 月 16 日（土）編集者様参加
- 4 回目 2021 年 7 月 30 日（土）
- 5 回目 2021 年 8 月 20 日（土）（プレゼン大会）【東京会議室】終了後 懇親会

【東京リアル】

- 1 回目 2021 年 6 月 25 日（土）終了後 懇親会
- 2 回目 2021 年 7 月 9 日（土）編集者様 参加
- 3 回目 2021 年 7 月 23 日（土）編集者様 参加
- 4 回目 2021 年 8 月 6 日（土）
- 5 回目 2021 年 8 月 20 日（土）（プレゼン大会）【東京会議室】終了後 懇親会

【お問い合わせ】メンタルチャージ ISC 研究所(株) メール info@cvsfc.com

【岡本文宏 個別相談シート 4/25 受講】お名前 () 様 電話 ()

個別相談では、あなたの顧客獲得戦略の問題点を明らかにします。(所要時間：30分以内)
本セミナーを受講された方限定で、個別相談を特別無料で受け付けています。下表の空欄が実施可能です。

※ お申し込み期限は受講後 3 日以内です。この用紙、もしくははアンケートに希望日時をご記入の上、メール添付でお知らせください。
「空白」：Zoom・電話可 「×」：相談不可 (第 4 希望まで記入してください → 調整後にご連絡を致します)

	4/27(水)	4/28(金)	4/29(金・祝)	4/30(土)	5/3(火・祝)
13：00～	×				
13：30～	×				
14：00～					
14：30～					
15：00～					
15：30～			×		
16：00～	×		×		
16：30～	×		×		
17：00～	×		×		
17：30～	×		×		
18：00～	×		×		
18：30～	×		×		

【成果を上げるための理解度チェックシート】

セミナーで学んだことを実践して初めて成果につながります。

今日の内容を踏まえ、行動するためのあなたの気づきをまとめておきましょう。

※ 本日より 3 日以内にご記入頂き提出くださった方には、ゴールデンウィーク後に開催される、このセミナーと同内容のセミナー動画をプレゼントします。

① 今回のセミナーに参加する前はどのようなことで悩んでいましたか？

.....
.....
.....

② 今日学んだことの中で、一番印象に残った話は何ですか？また、どう感じましたか？

.....
.....
.....

③ その他ご自由にお書きください。(本日の感想など)

.....
.....
.....
.....

個別相談を希望しますか？

希望する (Zoom 電話) 今回は希望しない

※個別相談を希望する場合下記別紙を参照して第 3～4 希望まで日時をご記入ください。

1. 2. 3. 4.

※別紙「個別相談シート」に希望日を記入して後日ご提出頂いても OK です。

お名前 () メールアドレス (@)

年 齢 (歳代) 独立されている方は何年ですか？ (年)

職業 () 資格をお持ちの場合は名称 ()

【送付先】 info@okamotofumihiro.com