

携帯販売代理店向け

経営者・事業責任者向け

50名

限定

お早めにお申込ください!!

For au SoftBank docomo 代理店さま

経営を仕組み化し、“自動化”する

人が採れる 人が辞めない、人が育つ

採用・定着・育成

仕組み化成功事例公開セミナー

企業のお悩み

- ✓ どんな代理店が淘汰されるのかわからず、とにかくキャリア指標を猛追…
- ✓ 10月になって、新規・機変がパツリ取れなくなった…



経営計画

- ✓ どうやっても人が採れない。求人広告媒体にお金を吸い取られている…



人材採用

- ✓ なぜか人が辞めていく…常に新人だらけの職場…
- ✓ 「長く居る者勝ち」で社員はサボることばかり考えている…



定着

- ✓ 新人がなかなか育たない…獲得がセンスのある人に集中している…
- ✓ 継続力・徹底力がなく、やろうと決めたことがいつのまにかやっていない…



育成

セミナー受講後には

- ✓ 生き残る代理店の基準がわかり、経営計画に活かせる!
- ✓ 10月以降も新規・機変獲得に強い代理店のやり方を知っている!



- ✓ 応募単価1万円で、いつでも人が採れる! その仕組みがわかっている!



- ✓ 離職率5%未満の会社になるための人事制度がわかっている!
- ✓ 社員が自発的に成長しようとする仕組みを知っている!



- ✓ 入社2週間の新人が全ての商材を獲得できる教育ツールを知っている!
- ✓ 継続力・徹底力がある組織の構造や落とし込み方法がわかっている!



創業1周年記念企画!! 顧問先30社突破謝恩セミナー!!

【半額以下謝恩価格】 通常29,800円/人を **9,800円/人** でご参加いただけます!!



東京会場

令和元年 **12月16日(月)**
13:00~17:00 (受付12:45~)

席数 **20名限定**

大阪会場

令和元年 **12月23日(月)**
13:00~17:00 (受付12:45~)

席数 **20名限定**

福岡会場

令和元年 **12月24日(火)**
13:00~17:00 (受付12:45~)

席数 **10名限定**

主催



夢の実現まで伴走する

ZitzGen

株式会社ZitzGen (ジツゲン) 〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町15-7 4F

携帯販売代理店 経営自動化セミナー2019年12月版

TEL: 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)

FAX: 03-6740-2359

担当: 山本(やまもと)

人が採れ、人が辞めず、人が育つ会社になれる方法・事例公開

本招待状を
ご覧いただいた皆様へ

2019年10月、ご存知のとおり、事業法が改正されました。その結果、新規契約が鈍化したことは言うまでもありません。それにより、「生き残る」ための戦い方は大きく変わります。これまでの「お金でMNPを獲得する」戦い方ではギリ貧になるどころか、成果も出ません。かつては、「獲得トーク」などで、勝ち残りましたが、業界情勢だけでなく、採用市場も大きく変わっていることから、これまでと同じ戦い方では勝ち残ることができないことは明白です。今回は、「本当に強い会社」になるための本質的な手法を「事例」「ツール」に落とし込み、どんな会社でも再現可能なレベルでお伝えします。創業1周年の記念として、通常の半額以下の料金でご参加いただける特別企画です。ぜひお越しください。

ZitzGen モバイルショップチーム

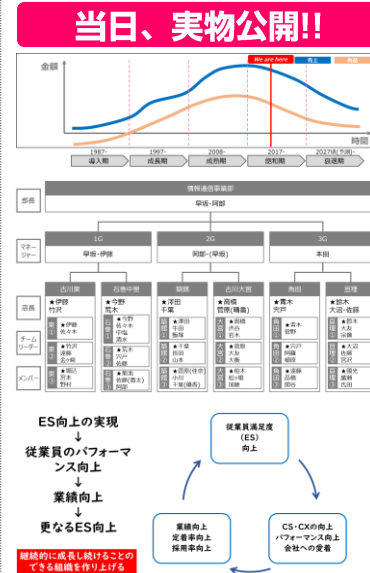
こんな代理店は参加必須です

- ✓ 10月以降、**新規の数字**が詰めず、悩んでいる
- ✓ **機種変更を強化していかなければならないが、その方法がわからない**
- ✓ 求人広告媒体に多額の広告費を払っているが、**成果がなく、採用ができていない**
- ✓ **離職率が高く、社員のやる気がない**
- ✓ **獲得できるスタッフが限られており、スキルが低い**
- ✓ やろうと決めたことがなかなか**実行されない・持続しない**

時流を理解し、人が採れ、定着させられ、育つ 会社は勝ち残る！

時流理解 これからどうなる!?携帯業界

- テーマ
- 公開事例
- ✓ キャリアに「ノー」を突き付けられ、代理店権剥奪された企業の傾向とは
 - ✓ どこまで代理店と店舗を減らすつもりか、キャリア別の動向と今後の見立て
 - ✓ キャリアからの評価が高い企業の**組織構成と目的別(CX・獲得)委員会**
 - ✓ 10月以降の**新規獲得大幅減を見越した企業が推進した取り組み**とその成果



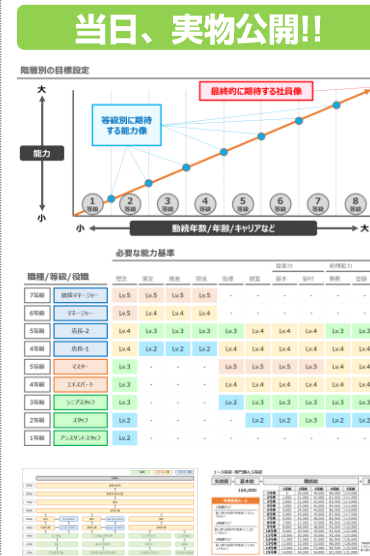
人材採用 欲しい時にすぐ採れる仕組み

- テーマ
- 公開事例
- ✓ 有効求人倍率1.6倍(1人を1.6人が採り合う時代)。携帯業界は不人気業種…
 - ✓ スマホの普及に伴い、採用方法は激変。まずはWeb、続いてリファールに対応しなければ人員不足は永続する！
 - ✓ **広告費ゼロ円**で優秀人材を採用するリファール採用手法
 - ✓ **広告費10万円/月**で応募8件/月の採用装置(Web採用)のWebサイト実例公開



定着化 辞めない会社の人事制度とは

- テーマ
- 公開事例
- ✓ 「実家の都合で…」退職はほぼ100%ウソ! 辞める本当の理由とは…??
 - ✓ 「頑張ってもムダ」報われる・未来が見える人事制度の策定ステップ
 - ✓ 離職率2%企業の**携帯販売職特化のキャリアパス**
 - ✓ 離職率2%企業の**等級・役職別の評価基準**
 - ✓ 離職率2%企業の**各等級・役職別報酬テーブル**



育成 高生産性を実現する教育とは

- テーマ
- 公開事例
- ✓ 接客スタッフではなく、「**接客付き営業スタッフ**」である。新人が獲得できる営業ツールとそのトークとは?
 - ✓ 新人・管理職教育ってどうやるの? 教育プログラムとは?
 - ✓ 6年継続キャリア最高評価店舗が使用する**接客ツールとそのトーク**
 - ✓ 6年継続キャリア最高評価店舗を運営する代理店の**教育プログラムとそのテキスト**



講師



株式会社ZitzGen 代表取締役 吉本 大起

2012年、株式会社船井総合研究所入社。同社にて携帯販売代理店向け業績アップコンサルティングの統括責任者を歴任。現在は携帯販売代理店の経営戦略コンサルタントとして独立し、18社の顧問を務め、日々現場にて業績アップ指導をしている。



株式会社ZitzGen 戦略コンサルタント 山本 祐司

2017年、株式会社シグマックス入社。同社にて業界大手保険代理店の経営戦略構築を支援。同社退社後、株式会社ZitzGenにて、携帯販売代理店向けの採用・定着・育成コンサルティングの責任者を務めている。

株式会社 ZitzGen について



株式会社ZitzGen(ジツゲン)は「**中小企業専門**」の「**業種特化型**」「**戦略コンサルティング**」会社です。中小企業専門コンサルティング会社の多くは「ビジネスモデルパッケージ」「ツールや手段特化」で、経営課題の本質に向き合えていないと感じています。我々は「夢の実現まで伴走する」スタイルで、クライアントの「Z」(夢・究極・ゴール)の実現を、本質的な経営課題に向き合いながらオーダーメイドで支援します。

時流講座

(13:00~13:30)

携帯販売代理店が遭遇する未来(業界はこれからどうなるか)

- テーマ**▶ 2019年10月以降に**新規・機変が獲得できている企業**は何をやっているのか
- テーマ**▶ キャリアによる代理店淘汰はどこまで進んだか。これからどれだけ減るのか。
淘汰される会社の選定基準とは。

採用講座

(13:30~14:30)

求人広告ではもう来ない。応募が安定的に発生する採用サイトの作り方

- テーマ**▶ 求職者は**どうやって仕事を探しているのか**。データに基づいた行動分析。
- テーマ**▶ 検索エンジン(Google, Yahoo!, indeed)に対応した採用サイトの作り方と事例公開(**携帯販売代理店/応募単価12,500円 事例**)

定着講座

(14:30~15:30)

人が辞めない会社の特徴と辞めない仕組みの作り方

- テーマ**▶ 「未来が見えない」「評価が正当でない」「報酬が適正でない」で**辞める理由**
- テーマ**▶ 人が**自発的に成長し**、**人件費が高騰化しない**人事制度の作り方と事例公開
(**人が採れても、辞める会社は成長できない**)

育成講座

(15:30~16:30)

新人が2週間で戦力化し、管理職が自走的に店舗業績を上げる教育方法

- テーマ**▶ 新規・機変・副商材を、**新人が獲得できるストーリーと提案ツール・トーク事例**の公開
- テーマ**▶ **徹底し、継続する落とし込み方法**と、**店長の教育方法**とは

実践講座

(16:30~17:00)

採用・定着・育成の仕組み化ステップと、当日から取り組むべきタスク

- テーマ**▶ 「よし、やってみよう」と思うものの、**実践しないのは何故か**。
- テーマ**▶ 勝ち残り、成長し続けるために**習慣化すべき業務内容**と、**仕組み導入の具体的なステップ**

WEBからのお申込みはこちら

パソコンからのお申込み



本紙よりもさらに詳しいセミナー情報が得られる!!

URL

zitzgen.com/consulting/seminar/mobile/201912

検索

ZitzGen 経営自動化 2019年12月

検索

スマートフォンからのお申込み



本紙よりもさらに詳しいセミナー情報が得られる!!

URL

zitzgen.com/consulting/seminar/mobile/201912

検索

ZitzGen 経営自動化 2019年12月

検索

QRコード

左のQRコードから特設Webへ

【参加申込書】携帯販売代理店向けセミナー2019年12月版

お申込み方法

パソコンから	スマートフォンから	FAXから	メールから
URL zitzgen.com/consulting/s eminar/mobile/201912 検索 「ZitzGen 経営自動化 2019年12月」	 左のQRコードから専用ページにアクセス	FAX 03-6740-2359 本紙に必要な事項をご記入の上、FAXで送信	mail info@zitzgen.com 本紙に必要な事項をご記入の上、写真を撮って、メールに添付して送信

開催要項

	東京会場	大阪会場	福岡会場	開催時間
日時・会場	2019年12月16日(月) 八重洲ファーストビル5F 〒103-0027 東京都中央区日本橋3丁目4-1 2 八重洲ファーストビル 5階 JR東京駅 八重洲中央口 徒歩2分	2019年12月23日(月) 貸し会議室プランセカンス 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島4-2-26 天神第一ビル 6階 大阪メトロ 西中島南方駅 徒歩30秒	2019年12月24日(火) みんなの貸会議室 天神西通り北店701 〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神3丁目4-13 地下鉄空港線天神駅 1番出口 徒歩2分	13:00 ~ 17:00 (受付12:45~)
	諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合があります。その場合、お申込みいただいた電話番号への電話・メールにてご連絡いたします。また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。なお、中止の際、交通費等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承ください。			

受講料 謝恩価格	税抜9,800円/1名様 (税込10,780円)	■ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。 ■受講料は、お申込み後すぐにお振込みください。 ■ご参加を取り消される場合は、開催日より1週間前までにお電話にて申込担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。 ■開催日1週間前から開催日前日までのお取消しの場合は受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料としていただきます。ご了承ください。
---------------------------	---	---

お振込先	お申込み後、1週間以内に下記口座にお振込みください 三菱UFJ銀行(0005) 葛西支店(614) 普通0391928 【口座名義】 カギシカ イヤジ ヲクン お振込み手数料はお客様のご負担となります。予めご了承ください。
-------------	--

お問合せ	 ZitzGen 株式会社ZitzGen (ジツゲン) TEL : 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)	内容に関するお問い合わせ お申込みに関するお問い合わせ	山本(ヤマモト)
-------------	---	---	-----------------

ご参加セミナー		携帯販売代理店 経営自動化セミナー2019年12月版	
ご参加希望会場		☐ 【東京会場】2019年12月16日(月) ☐ 【大阪会場】2019年12月23日(月) ☐ 【福岡会場】2019年12月24日(火)	
フリガナ		フリガナ	
会社名		代表者名	
所在地	〒 -	フリガナ	
TEL		ご連絡担当者	
FAX		E-mail	@
		HP	http://
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ
	フリガナ	役職	フリガナ
	フリガナ	役職	フリガナ

あなたのお悩みを教えてください！(セミナー内容に反映されます)