

MBS 法人プラン

ブレークスルーカンパニーへの最短距離

3つのサービス内容 会員になると…



POINT 1 ブレークスルーシリーズ(3日間集中講座)受講料無料

会員になると、3日間の集中講座 MBS1、MBS2、MBS3、MBS4、MBS5(次ページ参照)の受講料が無料となります。

POINT 2 社員が1人当たり月1万円で受講可能になる

会員になると社員の方が1人当たり月1万円でブレークスルーシリーズを受講いただくことが可能となります。部下の方と一緒に受けると効果絶大。社内に共通言語を作って成長を加速化していただけます。

POINT 3 管理職&スタッフ向けフォローアップセッション

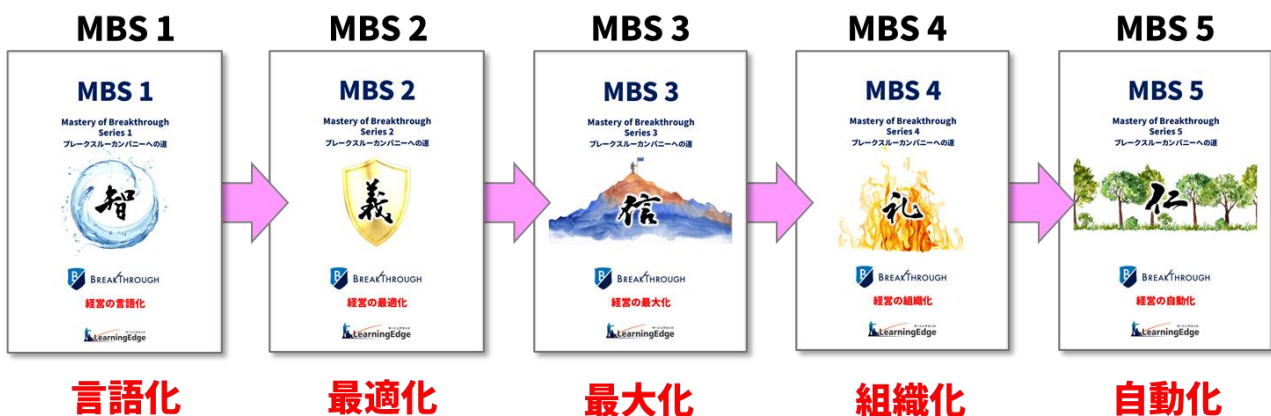
本会員制度へ社員の方がご入会いただくと、管理職、スタッフ社員さま向けのフォローアップセッションを社員の皆さまに受講いただけます。(経営者の方もご参加可能です。)管理職、スタッフそれぞれに求められるリーダーシップ、指導力開発、当事者意識、実行力、目標管理などフォローアップセッションでサポートします。



POINT 1 ブレークスルーシリーズ受講料無料

月額たったの5万円(税別)で集中講座を受講料無料

「ブレークスルーシリーズ」の受講料が無料になります。経営の言語化、最適化、最大化、組織化、自動化までの集中講座をそれぞれで受講したら123.9万円(税別)。本会員なら、たったの月額5万円で、下記の全ての集中講座にご参加いただけます。



※ 学習効果を最大化するため、各集中講座を受講する条件が決まっています。(次ページ参照)

MBS1 言語化(幸せに売上げを伸ばす 5 ステップ)

Mastery of Breakthrough Series 1

うまくいく原理原則を手に入れて、収益をあげる。

マーケティング(特に集客や収益向上)を徹底して学ぶ。
マッシュアクション(大量行動)でトライアル&エラーを繰り返す。
お客さまと直接対話し、顧客視点でベネフィットを言語化する。
事業計画、商品・サービスの定義、勝ちパターンを言語化する。

※ 参加頻度は 3 ヶ月に 1 回とさせていただきます。

【税別 29.7 万円、テキスト代税別 2,500 円】



MBS2 最適化(幸せに利益を伸ばす 5 ステップ)

Mastery of Breakthrough Series 2

商品やプロセスを改善し、勝ちパターンを強化する。

中核商品(これを売ってさえいれば儲かるもの)に集中する。
誰に、何を、どのように販売するかを明確にする。
販売プロセスや経営における思考パターンをアップデートする。
売上を伸ばし、経費を下げて、時間を短縮して、利益を高める
人間理解を深めること。(自分自身、お客さま、社内、取引先など)

参加条件) MBS1 の受講者のみ参加可能。【税別 29.7 万円 テキスト代税別 2,500 円】



MBS3 最大化(幸せに限界を突破する 5 ステップ)

Mastery of Breakthrough Series 3

リーダーシップを手に入れて、実行不全を解決する。

コミュニケーションや対話のスキルを高め、
より深い人間理解と、ヴィジョン、ミッションに基づいて集中すべき仕事を明確にする。
勝ちパターン(成功モデル)を完全行為として、実行徹底する。
実行徹底し、アクセルを踏んで、売上と利益を飛躍させる。
ジョイントベンチャー(コラボ)、提携を促進する。

参加条件) MBS2 までの受講した方のみ参加可能。また、参加頻度は 1 年に 1 回とさせていただきます。

【税別 27 万円 テキスト代税別 2,500 円】



MBS4 組織化(幸せな組織を実現する 5 ステップ)

Mastery of Breakthrough Series 4

人間関係と人事制度を両立し、理念を浸透させる。

ワンネスに基づくリーダーシップで、対立の無い組織を作る。
和の対話によって、社内に「信頼」の価値観を強める。
道徳に基づく人事評価システムで、幸せな組織文化を作る。
データベースや業務プロセス、マニュアルを整備する。
売上至上主義から、組織的に「利益の出る体質」へ移行する。

参加条件) MBS3 まで受講した方のみ参加可能。また、参加頻度は 1 年に 1 回とさせていただきます。

【税別 32 万円 テキスト代税別 2,500 円】



MBS5 自動化(幸せな経営システムを構築する 5 ステップ)

Mastery of Breakthrough Series 5

絆徳経営を導入し、ブレークスルーカンパニーになる。

絆徳の経営を学び、思考法や企業文化をアップデートする。
道徳的な経営管理を導入し、業務を数字(KPI)で管理する。
人財育成と新商品開発に時間とお金を投資する。
次のビジネスを生み出す、新商品開発に取り組む。
現状のビジネスは任せて手を放せるように、経営幹部を育成する。

参加条件) MBS4 まで受講した、経営者及び経営幹部の方のみ参加可能。

また、参加頻度は 1 年に 1 回とさせていただきます。【税別 36 万円 テキスト代税別 2,500 円】



POINT
2

社員が 1 人あたり月 1 万円で受講可能になる

会員になると、代表者は「主会員」として、貴社従業員は「アカデミー会員」として登録することができます。おひとりさま 1 万円/月（税別）です。登録されると、アカデミー会員は、上記のサービス（経営者限定の企画は除く）を受けることができます。

【アカデミー会員について】

本会員制度は、基本的に法人代表者（「主会員」と呼ぶ）を対象としておりますが、法人に所属する役員・社員（雇用契約のある者等）を追加で「アカデミー会員」として登録することで、主会員と基本的に同等のサービスを受けることができます（経営者限定サービスは除く）。ただし、一度登録したアカデミー会員は、1 年間は変更することができません。おひとり 1 万円/月（税別）で人数を追加することが可能です。



※ なお、これまでセミナーズアカデミーで登録された受け放題の人数枠は、継続してご利用頂けます。休会の場合は、休会から1年以内に月会費の支払いを再開すれば、追加料金なしで以前の受け放題人数に戻すことができます。ただし、一旦退会されている場合は、以前の受け放題の権利は維持されず、新たに本会員への入会が必要です。

部下と一緒に受けると、効果絶大！ 共通言語が飛躍をもたらす 過去最高売上を達成する方が続出！

社内のコアメンバーで共通言語を作ることと、集中講座の再参加による記憶の定着と実行徹底が成功の鍵を握っています。MBS1を仲間と共に最低 3 回、再参加をされることをお勧めします。



管理職向けフォローアップセッション

MBS 法人プランにご加入すると、主会員、アカデミー会員の方向けに定期的にフォローアップセッションを開催させていただきます。

「良好な人間関係と高い業績」を実現するためのフォローアップセッションです。

マネジャー、リーダーのゴールは部下を成長させ、チームの成果を最大化させることです。

仕事のやりかた、スキルアップ、コミュニケーションのとり方、仕事の段取り、ビジネスマナー、チームワーク、資料作成、モチベーション、やりがい、売上、目標、家族、プライベート、健康管理、ヴィジョン、理念などマネジャーやリーダーはその場で多くのことに対応が求められ、**「チームの結果を最大化」**させることが求められます。そんな時にマネジャー、リーダーに求められる着眼点、判断基準とはなんでしょう？マネジャーやリーダーになるとプレイヤーとして一生懸命頑張ってきた自分と決別し、初めて「他人の人生」や「将来のキャリア」について考えるタイミングがきます。その後も出世続けたり、あるいは独立や起業をするにしても、最初の「部下との接し方」がマネジャーのキャリアの原点になります。リーダーとして、マネジャーとしてうまくやれるか？失敗するかで、その後の人生で「大きな差」が開いていきます。

ですからこのフォローアップセッションの内容は、人の上に立つ立場の人であれば、誰しものが気づき、学びを得られることを目的に開催されます。

プレイヤーとして優秀な人であればあるほど、リーダーとして、マネジャーとして失敗するリスクがあります。

「手取り足取り指導する人」は一見優しくて良いリーダーに見えますが、メンバーの思考が停止して、成長しません。

「自らがプレイヤーで背中をみせて、部下について越させようとするだけの人」はできるリーダーのように見えますが、実はリーダーとしての責任と役割を果たしていません。

本質的な「マネジメント能力」とは何か？をフォローアップセッションを通してマネジャー、リーダーの皆さまに学んでいただきたいと思います。

組織内のメンバーひとりひとりが自らの役割と責任を正しく認識し、それを遂行していくことで、無駄のない生産性の高い組織へと変革していきます。管理職向けフォローアップセッションは「知識＋経験」を得ていただくためのセッションです。現在の組織の状況や課題を踏まえたトレーニングを受けていただくことができます。



【管理職向けフォローアップセッション内容：（1回2時間を予定）】

- テーマに則したショートセミナー
- 参加者の皆さまからの Q & A
- 他社事例の共有
- 明日から行う実行プラン作り

【こんな方におすすめです】

- ・マネジメントすればするほど人間関係が悪くなる
- ・自分は成果を出せるがメンバーが成果をだすことができない
- ・部下との関わりが一方的になってしまう
- ・メンバーの当事者意識を育むことができない
- ・言うべきことではなく、言いたいことだけ言ってしまう
- ・人が育つ文化・風土がなかなか作れない
- ・継続的に利益を上げる「仕組み」と「ルール」作りがわからない
- ・マネジメントが個に頼りすぎている
- ・中間層のマネジメントが機能していない
- ・社長の成長スピードと現場の現状に乖離がある



MBS 法人プランのお申込み

■ 申込の手続き

- ① QRコードを読み取ると申込ページが表示されます。または、お電話で受付いたします。(03-5348-5901)
- ② 金融機関からの自動引き落とし用紙に記入と押印の上で、弊社までご返送ください。
- ③ 入会金と3ヶ月分の月額会費の入金が確認でき次第、翌月より講座にご参加頂けます。
- ④ 参加予定の講座への事前申込(座席確保)が必要となります。
(満席の場合、ご参加頂けない場合があります。)

お申し込みはこちらから



■ 導入価格(税別)

入会金は25万円。月額会費は、5万円です。アカデミー会員登録する場合は、おひとりさま1万円です。集中講座に参加される場合、テキスト代として税別2,500円かかります。

【重要】 下記内容と規約をご確認ください。

- 入会から1年の継続を前提としております。1年以内に退会された場合でも、入会金は返金されず、月会費については1年分の支払いが必要となります。
- 登録したアカデミー会員を1年間に変更できません。ただし、当該社員が退職した際は、別の社員を登録することができます。
- プラン変更は可能ですが、入会金や会費の差額返金はしておりません。※ 詳細は、別紙規約をご確認ください。

よくある質問

- Q. 途中で登録したアカデミー会員は別の社員に変更できるのでしょうか？人数を減らしたり、増やしたりできますか？
- A. 一度登録したアカデミー会員は、1年間に変更できません。登録から1年たった段階で、別の社員にすることは可能です。また、アカデミー会員の人数を月単位で増やすことは可能です。入会から1年間は、プランの人数を減らすことはできません。あらかじめご了承ください。
- Q. 個人事業レベルで、まだ、我が社には早いのでは？
- A. 個人事業主の会員も多く、皆さま有効にご活用頂いているので、ご安心ください。価格的にもブレイクスルーシリーズを数回ご参加頂くだけで、十分に割安な価格となりますし、何より、継続的に意識の高い経営者・起業家と交流することが、モチベーションの維持や、事業の発展につながる事例がたくさんありますので、安心してご参加ください。

ラーニングエッジ株式会社は 教育の流通会社

● 必要な人に、必要な学びの機会を届ける企業です。

会社概要

会社名 ラーニングエッジ株式会社
代表者 清水康一朗
本社住所 東京都新宿区西新宿8-4-2
野村不動産西新宿ビル4階
代表電話 03-5348-5901
FAX 03-5348-5642
webサイト www.learningedge.jp

