

< 記載例 >

事前課題[1] 職場ビジョン・仕事の目標・SGA 目標実現コース参加目的・身につける実力
事前課題[2] SGA 第1～3講の60日間で創り出す仕事の成果業績向上目標・
業績向上目標・選択目標・サクセスパートナー目標
事前課題[3] 【SGA リマインド学習システム：予習】

※目標は自分の意志で決めることが重要です。事前課題[1][2]は記載例と動画を参考に、まずはご自身で記入してください。その上で、社長（直属の上司）と相談して最終決定してください。（経営者の方は、ご自身で決定してください）

事前課題[1]

【職場ビジョン、仕事の目標、SGA 目標実現コース参加目的、身につける実力】

ビジョンとは、あなたの夢、理想、なりたい状態です。そしてビジョンを実現する手段が目標です。どんな目標を達成したらビジョンが実現できるのか、その目的は何かを考え、記入してください。

1. 【職場ビジョン】※今後、どのような会社になりたいのか。

- ・社員が毎日笑顔で溢れる職場を創る
- ・お客様から信頼され、必要とされる店舗を創る
- ・スタッフ同士が信頼し、団結できる職場にする
- ・この会社に入社出来て良かったと思える職場にする

2. 【仕事の目標】※職場において達成したい目標を1つ設定してください。目的は複数可。

①期日：いつまでに達成するのか (半年～3年以内に設定すること)	年	月	日
②目標：何をしたいのか 数値化、定量化出来るもの、 又は達成基準が明確なものを一つ設定してください。	③目的：なぜ達成したいのか		
例1 年間売上〇〇億円を達成	例1 社員の幸福と社会貢献のため		
例2 部長になる	例2 職場の活性化のため		
例3 年間優秀社員賞を受賞する	例3 自己成長と家族の幸せのため		
例4 〇〇の資格を取得する	例4 職場の生産性向上のため		

3. 【SGA 目標実現コース参加目的】

※上記1. 2を達成する為に60日間でどんな自分になりたいのか

- ・物事を肯定的に受け止め、目標達成する力を身に着けた自分になる
- ・コミュニケーション能力を高めて、周りから信頼されるリーダーになる
- ・職場の課題を発見し、仲間と協力してより良い職場づくりに貢献できる人材になる

4. 【身につける実力】

※上記1. 2を達成する為に仕事面と人間関係面において60日間で身につける実力(能力)

仕事面の実力(能力)	人間関係面の実力(能力)
<ul style="list-style-type: none">・報告・連絡・相談を徹底できるようになる・時間管理が出来るようになる・主体的に仕事に取り組めるようになる・決めたことをやり抜く力を身に着ける・やり続ける継続力を身に着ける・自分で考えて発信する力を身に着ける	<ul style="list-style-type: none">・周りに感謝出来るようになる・肯定的に物事を捉えるようになる・周りからのアドバイスを素直に聴けるようになる・笑顔で明るい挨拶ができるようになる・人の良いところを見つける力

事前課題[2]

【60日間で創り出す仕事の成果、業績向上目標、選択目標、サクセスパートナー目標】

【SGA 第1～3講の60日間で創り出す仕事の成果目標】

- 例② 売上 100 万円
 - 例② ポスティングやSNSからのお問い合わせ 10 件以上
 - 例③ リピート率 80% 達成
 - 例④ 新規開拓 3 件
- ※職務上設定しにくい場合は定性的なものでも構いません

【業績向上目標(設定期間は1講～2講)】

可能な限り顧客接点をつくることを目的とした **目標を1つ設定してください。** 可能思考能力を高めるという観点で「**努力**」して達成することが重要です。

例) ①訪問件数、②ポスティング、③文献購読など

注: 売上金額・受注件数・新規獲得件数・生産性 3% 向上させる等の結果目標は設定しないでください

設定課題	内容	1日あたり	第二講まで
例① 電話件数	過去のお客様に対して電話営業をする。	10件以上	合計200件以上繋げる
例② 葉書を書く	電話・訪問営業をしたお客様に対してお礼状を書く。	4枚以上	合計80枚以上書く
例③ ポスティング	商品のチラシを投函する。	10枚以上	200枚以上投函
例④ 営業訪問	営業訪問(又はWEB商談)を行う。	3件以上	60件以上
例⑤ 名刺の配布	来店者に名刺を渡して挨拶を実施する。	4枚以上	80枚以上
例⑥ SNS 発信	顧客からの反響に対して、コメントを発信する。	2件以上	合計40件以上
例⑦ 資格取得の勉強	資格取得の勉強をする。	20分以上 5ページ以上	500分以上 100ページ以上
例⑧ 文献購読	人間力向上の為に、「○○」を購読してレポートを書く。	1日○ページ	購読し、レポート10枚、所感1枚
例⑨ 部下とのショートミーティング	部下との1日10分以上のショートミーティングを実施。	1日2名以上	40名以上

【選択目標(設定期間は1講～2講)】

SGA 目標実現コースを通して、会社から一番求めているものを「選択目標」として企業ごとに設定することができます。目標を1つ設定してください。あくまでも、業績向上目標と同様に可能思考能力を高めるという観点で 「努力」して達成することが重要です。

例) ①業績向上目標で設定した目標以外の仕事に関する目標

②営業技術や製作技術等のスキルアップ目標 ③5Sに関する目標

④社風を良くする為の行動目標 ⑤経営理念や社是を実践する目標

⑥売上等の進捗を含めた報告・連絡・相談・確認を習慣化させる目標など

注: 売上金額・受注件数・新規獲得件数・生産性を3%向上させる等の結果目標は設定しないでください

設定課題	内容	1日あたり	第二講まで
例① 技術習得	営業技術習得のために、同僚とロールプレイングを行う。	1回以上	合計20回以上の実施
例② 朝礼の司会	社風をよくするために、毎朝元気に朝礼の司会を行う。	1日1回	20日間実施
例③ 「理念と経営」感想文	「理念と経営」の記事を読んで、感想文を書く。 (週に2つの記事を読み、1つの記事に対して400文字以上の感想文を書く)	週2記事以上 (感想文2枚以上)	記事10記事以上 (感想文10枚以上)
例④ 資格取得の勉強	資格取得の勉強をする。	20分以上 5ページ以上	500分以上 100ページ以上
例⑤ 毎日5Sを実践する	毎日出社後に、会社前玄関先の清掃を行う。	15分以上	毎日(○日)実践する。

【サクセスパートナー目標】

サクセスパートナーとは、あなたや会社を応援してくれている人であり、なくてはならない存在です。第1講～第2講の間に関わるサクセスパートナー10名をあげ、それぞれに選んだ理由をお書きください。**※ご自身で設定の上、社長(もしくは直属の上司)にアドバイスをいただきお決め下さい。(必ず10名ご記入ください)**

	サクセスパートナー	自分との関係	選んだ理由
例	日創研太郎	会社の代表	自分自身の成長に欠かせない方なので自分の思いや貢献できることを伝えたい
1	〇〇 〇〇さん	会社の代表	ビジョン達成の為に欠かせない存在
2	◇◇ ◇◇さん	直属の上司	部門の発展の為に無くてはならない方
3	▽▽ ▽▽さん	お客様(取引先)	入社以来お世話になっている。更にコミュニケーションを取りたい
4	●● ●●さん	先輩社員	尊敬する先輩なので、アドバイスをもらいたい
5	×× ××さん	先輩社員	今後、先輩の仕事を引き継ぐため
6	□□ □□さん	同僚	同期入社で切磋琢磨してきた関係のため
7	△△ △△さん	後輩	初めての後輩 共に成長していきたい
8	◎◎ ◎◎さん	後輩	中途入社した方 関係性を深めたい
9	▲▲ ▲▲さん	他部署の上司	今後関係性を強化する必要があるため
10	◆◆ ◆◆さん	妻	いつも自分を支えてくれる大切な存在のため

サクセスパートナーについて

サクセスパートナーとは、目標実現のためにはなくてはならない存在の人です。SGA目標実現コースの取り組みの中では、自分のサクセスパートナーを設定し、その方に対し積極的に関わっていきます。一人でも多く自分の人生、仕事を援助してくれる人を増やしていくことが目標実現につながるのです。社内でもっと関わる必要があるにもかかわらず、関りが薄い人、あるいは避けている人などいないでしょうか。それが、組織能力が上がらない原因になります。社内の上司、部下との関係性を深め、働く仲間の皆さんに貢献していきましょう。

また、お客様、取引先の人とも関係性を深めることは仕事の有意義性を高め、モチベーション・生産性の向上にもなります。他流試合をして、世の中を知ることが重要な時代になっています。

このサクセスパートナー目標を通して、リーダーシップ(理念・志・使命感・やり抜く力・人間力)とコミュニケーション能力(伝える力・聴く力・愛する力・愛される力)を高めていきましょう。

目標設定のポイント

※事前課題では、10名のサクセスパートナー目標の設定を行います。自分自身でサクセスパートナーを選び、会社の社長、上司にもアドバイスをもらってください。

- ① 一般社員
 - ・社長を含めた直属の上司や部下、職場の仲間
 - ・家族、友人(2名まで可)
 - ・お客様
- ② 経営者・経営幹部
 - ・社内の重要と思われる幹部社員
 - ・社外の取引先経営者・経営者仲間

事前課題[3]:第1講で提出[リマインド学習システム視聴]

事前課題[3]は、第1講までに動画を視聴し、視聴日を記入の上、ご持参ください。
事前課題[1][2]は締切日までに提出をお願いします。その際に事前課題[3]（本紙）は、
白紙のままでも構いません。

【SGA リマインド学習システム:予習】

「SGA リマインド学習システム」では、あなたがより効果的に SGA 目標実現コースで学んでいただくための準備として第1講がスタートする前に、動画を視聴いただきます。
一覧に従って15動画を視聴し、視聴日を記入してください。

	視聴日	動画タイトル
(1)	/	石橋 和明講師:成功への習慣づくり
(2)	/	林 勇次講師:なりたい自分を明確にする
(3)	/	田口 秀治講師:目標を明確に持つと人生楽しい
(4)	/	坂東 弘康講師:ビジョンと目標の関係について
(5)	/	嘉戸 英人講師:決める事が自分を成長させる
(6)	/	野澤 正行講師:SGA 目標実現コースの目的
(7)	/	目標を持つ意味:何故、目標を持つ必要があるのでしょうか?
(8)	/	会社があなたを研修に派遣する理由: 会社の上司はどういう思いであなたをこの研修に派遣したのでしょうか?
(9)	/	責任者としての行動: あなたは思い通りにいかない時でも「責任者」の行動を取っていますか?
(10)	/	目標を実現するために: 目標を実現する為にどのような能力を磨いていく必要がありますか?
(11)	/	可能思考とは:可能思考はどのような能力だと思いますか?
(12)	/	目標実現アンバサダーとは
(13)		目標実現の習慣化の為に大切な心構え
(14)	/	目標実現アンバサダー事例紹介: 株式会社クリスタルインターナショナル 田中 佑子様
(15)	/	目標実現アンバサダー事例紹介: 木造ホーム株式会社 青山 香織様

第 _____ 回 SGA 目標実現コース _____ 氏名