

事前課題[1] 職場ビジョン・仕事の目標・私の SGA 目標実現コース参加目的
私が身につける実力
事前課題[2] 60 日間で創りだす仕事の成果業績向上目標・選択目標
事前課題[3] サクセスパートナー目標
事前課題[4] 【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。まず、最初に自分で決めてください。
 その上で、社長（もしくは直属の上司）と相談して最終決定してください。
 （ご自身が経営者、または上司がいない方はご自身でお決めください）

事前課題[1]

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、記入をしてください。

1. 【私の職場ビジョン】※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一つと目的。

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. 【私の 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. 【私が身につける実力】

※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 日間で創りだす仕事の成果】

例：売上 100 万円・新規開拓 10 件・リピート率 80% 等

※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

例：売上〇〇万円

【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
〔記入欄〕			

【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。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	合計〇〇回の実施
例② 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	毎日実践する
〔記入欄〕			

事前課題[3]

【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講の間で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。**

	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	直属の上司	日常で一番関りの深い上司。より関係性を深めたい。
2	◇◇ ◇◇さん	部下	会社や部門の未来を担う重要な存在。
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			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

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。

社内の上司、部下との関係性がエンゲージメント(愛着心)を高めることにもなります。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[4]は視聴日を記入して当日持参してください

事前課題[4]：第1講で提出

事前課題[4]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]～[3]は締切日までに提出をお願いします。その際に事前課題[4]（本紙）は、白紙のまま構いません。

【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14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
(14)	/	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

(2023.5 改訂)

Copyright 株式会社日本創造教育研究所 2023 ALL Rights Reserved.(無断転載複写使用を禁じます)