

社労士業務 **ブラッシュアップ** セミナー 2022

申込区分	テーマ	講師	送付予定
H	人財育成	柏木 寿人 守屋 三枝 春原 繁	2023年 1/20頃

- ◎ 新規顧問先を増やすことだけが営業じゃない！
- ◎ 人材育成で活力ある組織作りに貢献！
- ◎ 付加価値業務で売上アップと顧問報酬の値下げ交渉を防止する！

【テーマが求められる背景】

顧問報酬の値下げ交渉をされないために手続きだけではなく何か業務に付加価値を付けたい！ それには「人財育成」が有効です！！

超少子高齢化、コスト増（原材料、人件費、税など）、働き方改革、新型コロナウイルスの感染拡大…。企業の経営環境が目まぐるしく変わる中で、我々の主たる顧問先である中小企業が大企業や同業他社との戦いに勝ち、持続的な発展を遂げるためには、「社員の成長」と「生産性の向上」が欠かせません…。

これからの中小企業に求められる社員像は、与えられた役割を理解し、様々な状況下において、常に「自分は何をすべきなのか」を意識し、能動的に行動できる「自律型社員」です。

「人財育成」は、顧問先にとっては、自らが求める「自律型社員」を育成することができ、我々社労士にとっては、売上アップにつながる、まさに WIN-WIN のツールであり、昨今の厳しい経営環境下において、最強の武器と言っても過言ではないでしょう。

【講義内容】

本テーマでは、実務経験豊富な3人の社労士が顧問先等において、管理職や一般社員等を対象に実践した「人財育成」をいくつか取り上げて、レジュメや資料をもとに、営業方法や報酬、成果等をお話しします。

ここのところ売り上げに伸び悩んでいる、顧問先に提供する業務に付加価値を付けたい、顧問契約しているが顧問先との関係性が希薄でいつ切られるか心配だ！という方におススメです！

【カリキュラム（予定）】

《ステップ1》社労士の最大の使命は企業の「人づくり」をお手伝いすること！

《ステップ2》「人財育成」のキーポイントは「経営理念」にあり

《ステップ3》すぐに実践できる「人財育成」の営業方法と報酬設定

《ステップ4》「人財育成」への取り組みであなたが得るもの

《ステップ5》我々が考えるこれからの社労士の在り方について