

組織の相乗効果を発揮する

プロジェクト『Up II』



サポート&コンサルティング ZASSOU

ZASSOU について

物流の世界に特化した事業活性化をサポートする「個」の集団

- 得意分野の異なるメンバーがチームでプロジェクトを推進します



プロジェクト『Up II』の目的 1

組織の相乗効果を最大限に引き出す為に



■ 1対1のコーチング

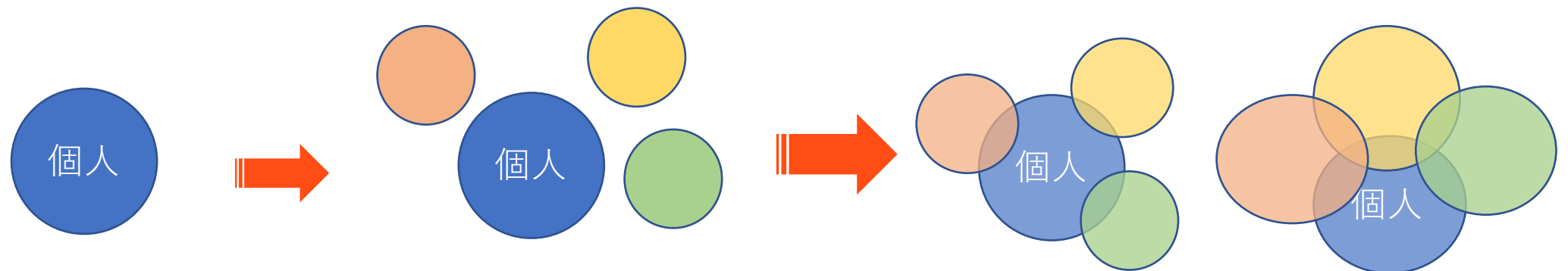
会社組織は個の集まりですが、「同じ目標に向かって経済的な活動をする」集団であり、「相乗効果」を発揮する事に意義があります。しかし、働き方や時代の変化により「相乗効果」の要である「組織風土の活性化～醸成」「理念の浸透」は難しくなっているのも事実です。

このプロジェクトは「個」が組織内部からではなく外部からの効果的な刺激によって、組織で力を存分に発揮できる様になる「力」を身につけ、組織全体を活性化させる事を目的としています。

プロジェクト『Up II』 = 個人コーチング

目的達成に必要なプロセスとしてのサポート&コーチング

組織マネジメントにおける **1対1のコミュニケーション・対話の重要性**は時代の変化と共に益々重要なものとなっています。目標達成に必要な「知識や行動・考え方」をクライアント様自身が身につけ、組織の大切を理解する事で組織全体に「波及効果」を生み出します。



セッションを通して言
動・行動に変化

周りの見る目や信頼関係
に変化

良質な個々とのコミュニケーションが、
互いの良さを引き出し、相乗効果を生
む組織に

進め方について

1) ヒアリング「課題確認」

自覚している、または上司の方等の「プロジェクトご活用」の目的を確認させていただきます。

2) ヒアリング「目標設定」

クライアント様ご本人との対話を通し、「どの様な状態に在るか」をお聞かせ頂き、プログラムの目標を設定させていただきます。

3) セッション「対話：現状把握」

対話を通しクライアント様の持つタイプの傾向、スキル、強みや弱み等を理解させていただきます。

4) セッション「共同作業：クライアント様の目標設定と行動計画」

クライアント様ご自身の目標を「仕事・個人」に分けて設定し、実行計画を作成して行きます。

5) セッション「対話セッション：クライアント様の目標達成に向けた自走を支える」

月1～2回程度のセッションでの進捗確認を通しコーチングを行います。

ケース 1 業績不振の倉庫業者様

■新規顧客獲得に悩む営業課長さん

数年間、売上高にインパクトを与える新規顧客が獲得出来ず、営業課長さんは大きなプレッシャーを感じていました。話を聞いてみると「単価競争に勝てない」「部下の育成や他の業務で営業活動に集中出来ない」「現場が協力的では無い」等々の「他責」が次から次へと出てきます。

まずは「自責」の状態に持っていくセッションから開始する事にしました。そしてプレッシャーの原因で在る「売上の目標値」の呪縛に対する考え方を変えるセッションを通し、より大きな目標と、それに伴った行動計画を作成し、PDCA アクションの伴走をさせてもらいました。上手く行かない時に「意欲の低下」から「他責癖」が発症する為、ポイントでのセッションは多めに設定し、「持続」を促す事によって「売上貢献度の高い新規顧客の獲得」にも成功しました。

ケース2 幹部が育たない運送会社様

■離職率が高い現場の物流統括部長さん

順調に業績を伸ばしてきたその会社では、「仕事は増えても人が育たず、入れても直ぐに辞めてしまう」という状態が続いていました。中間層に当たる人材が常に不足し、部長さんが兼務する役割も限界に近づいてました。

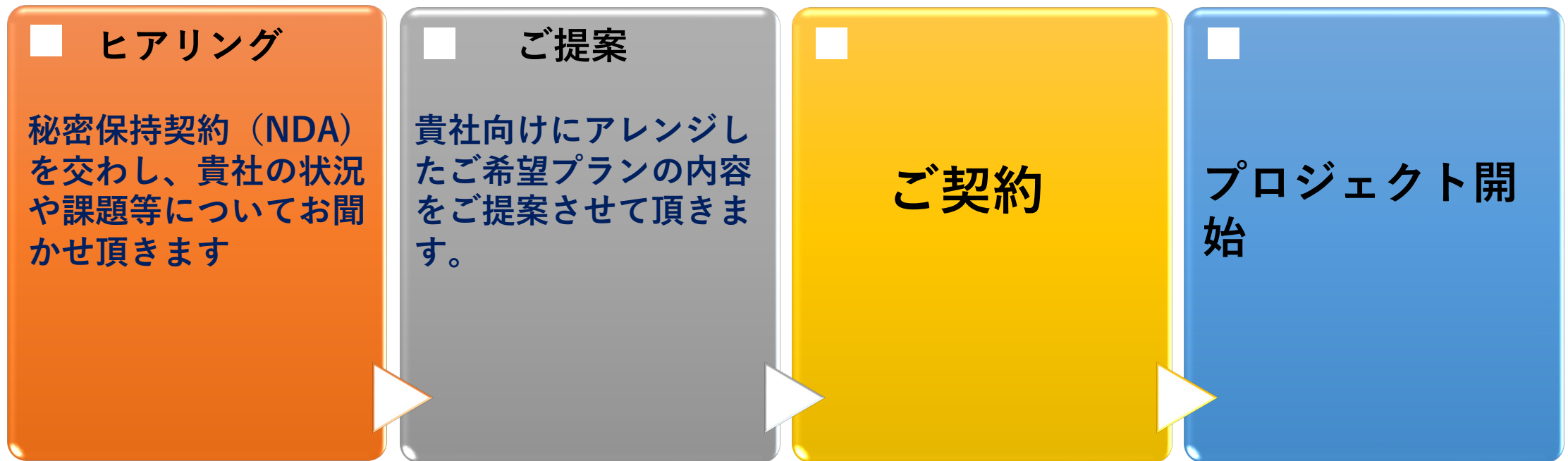
セッションを通し、部長さんには二つの特性がある事が解りました。「任せられない」「頼まれたら断れない」と言うモノです。それがいつの間にか中間層メンバーの「やる気」「やりがい」を削いでいたのです。

まずは部長さんの業務棚卸しを行なって頂きました。極力細分化して頂き、優先順位付けを行いました。そして現存する部下達へ「優先順位と緊急性の低い」業務を受け渡す事から始めて貰いました。同時に新入中途採用者と部長の定期ミーティングの実施を課題とし、ミーティング内容についてセッションでチェックを進めました。

部下との信頼関係を確立し、組織風土を醸成する事が部長の目的となり、具体的な目標を掲げたアクションは会社全体が後押しをしました。結果、離職率は大幅に下がり続けてます。

プロジェクト開始迄の流れ

効果を発揮する為、重点項目やサポート内容をアレンジさせていただきます。
その為、事前のヒアリングを重要視しております。



サポート&コンサルティング ZASSOU

■お問合せ

ZASSOU オフィス

〒344-0021

埼玉県春日部市大場241-1-606

TEL 090-6527-4301

Mail zassoukh04@gmail.com

URL <https://www.zassouconsul.com/>

■サポート内容

中小物流企業様特化

- ・営業支援・コーチング・DX化
- ・拠点立上げ・事業開発

*その他 何でもご相談ください。

ZASSOU

代表 小泉洋之

流通・物流の世界で営業・拠点マネジメント・コンサルティング等を25年以上経験。

数億円～数千億円規模の物流企業に於いて、数100を超える企業との物流業務の開発・改善と、1000を超える人材の育成実績を持つ。

ベンチャー企業の立上げ協力依頼と、お世話になっていた経営者様からの支援要請をキッカケに、2020年50歳の節目の年に「ZASSOU」を立上げる。

京都型経営と言われる「日本型永続経営」を学び、自らの経験と融合させ、中小の物流企業様に特化した実践的なサポートを行なっている。

屋号「ZASSOU」は、「アスファルトの隙間にも根をはる逞しさ」と、「雑草の芽生えや開花で感じる新たな季節の到来」を提供する存在でありたいという思いから命名。

プロジェクト『Up II』 共に創る未来

心よりお待ちしております



サポート&コンサルティング ZASSOU