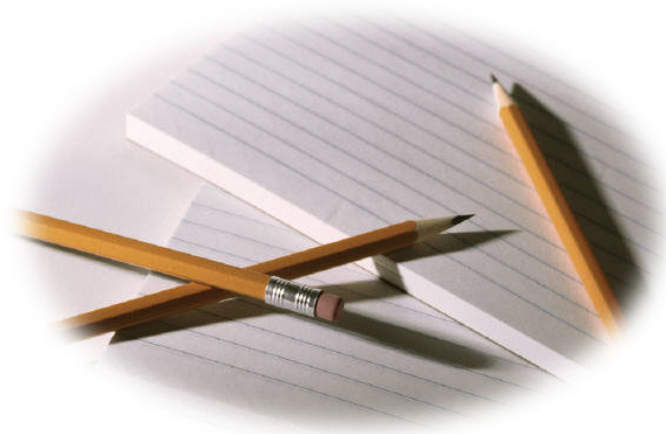


BP

Business School



【BPビジネススクール講座案内】

【目次】

◆はじめに	3
◆人材派遣入門コース	4
入門コース①「人材派遣の業界事情と派遣業務の流れを理解しよう」	
◆人材派遣法律コース	5
法律コース①「労働基準法解説編」	
法律コース②「派遣法解説編」	
◆営業マネージャーコース	6
営業マネージャーコース①「営業戦略確立編」	
◆営業担当者コース	7
営業担当者コース①「総合編」 ～人材派遣会社の営業に必要な基礎知識～	
営業担当者コース②「実践編」 ～顧客開拓を継続させるための仕組み作り～	
◆コーディネーターコース	8
コーディネーターコース①「募集戦略編」 ～これからの効果的な募集と面接の技術～	
コーディネーターコース②「登録スタッフ活用編」 ～スタッフの囲い込み戦略～	
コーディネーターコース③「実践編その1」 ～コーディネーターで決まる! 利益増の秘訣!!～	
コーディネーターコース④「実践編その2」 ～技あり! コーディネーターの面談とお仕事紹介術～	
◆経営者・管理者コース	10
経営者・管理者コース①「総論編」 ～派遣会社の経営者・管理者に必要な知識～	
経営者・管理者コース②「実践編」 ～戦略マップの作成～	
◆短期集中コース	11
短期集中コース①「基礎編」 ～派遣会社に必要な基本的な知識～	
短期集中コース②「コーディネーター業務編」	
短期集中コース③「新人研修セミナー」 ～派遣の基礎を学ぶ～	
◆個別研修コース	13

はじめに

派遣労働者の数が213万人を超えました。(平成14年の事業収支報告集計)1年前が175万人でした(平成13年の事業収支報告集計)から、20%増えたこととなります。それにあわせて派遣会社の数も増加しています。


雇用情勢も正社員から派遣やパートといった非正社員の割合が増え、今では非正社員の割合が30%を超えています。企業は、益々非正社員を組み込んだ雇用体制を整えてくるでしょう

その中で、人材派遣を中心とした人材ビジネスが大きく注目されています。2004年3月1日には、改正派遣法が施行され従来派遣が禁止されていた製造業務の派遣が解禁されました。(派遣期間は2007年2月末日まで最長1年に制限)また、派遣の期間制限も緩和され従来1年の期間制限を受けていた臨時的・一時的な業務(1999年12月の改正で自由化された業務)については最長3年に、専門分野への派遣(いわゆる26業務)は、最長3年となっていた期間制限が撤廃され、益々派遣を活用しやすくなっています。

この養成講座では、人材ビジネスを運営していくために必要な社員教育を行うものです。競争激化の今は即戦力となる社員を早く養成する必要があります。

今年度(2004年4月)よりコースを細分化し、テーマ別に講習が受講できるように構成しなおしました。1回あたりの受講時間も業務に差しつかえない範囲でしかし、充実した内容をお伝えできる時間(3時間)とさせていただきます。全コース受講して頂いても、また自社のかかえている問題があるテーマだけを選んで受講して頂いても理解いただける講習内容となっています。

ぜひ、正確な知識を身に付けていただくとともに御社の人材ビジネス戦略を構築するお手伝いできればと思います。皆様の参加をお待ちしております。

 有限会社ビジネスパートナー
代表取締役 田中 基之

■有限会社ビジネスパートナー 会社概要

- [設 立] 平成7年4月
- [所在地] 〒143-0016 東京都大田区大森北4-7-5 森田ビル2F
TEL:03-3765-8225 / FAX:03-3765-6686
- [代表取締役] 田中 基之
- [業務内容]
- [1] 運営サポートサービス
 - ・人材派遣業コンサルティング
 - ・各種教育研修・セミナーの開催
 - ・「ビジネスパートナーの会」の運営
 - [2] 業務サポート
 - ・人材派遣業務アウトソーシング
 - ・ホームページ制作/運営サポート/SEO対策
 - [3] システム販売
 - ・人材派遣業総合管理システム「スタッフナビゲーター」
 - ・人材アウトソーシング業総合管理システム「キャスティングナビ」
 - ・学習教材シリーズ「ネットスクール」
- [企業理念] 「人材ビジネス会社へのサポートを通じて社会の問題点を解決する」

人材派遣入門コース

「これから人材派遣を始める方・始めたばかりの方」や「新しく入社・配属された方」を対象にした、人材派遣業の入門コースです。派遣の業界事情や派遣業務の流れを理解するのに最適なコースです。

入門コース

「人材派遣の業界事情と派遣業務の流れを理解しよう」

派遣業界をまだよく知らない方々を対象に、業界の推移やビジネス形態、派遣業界の展望などをより具体的に解説し、業界そのものを良く知っていただくことを目指します。

更に人材派遣会社の業務を知ることで、社員同士の協力体制がいかに大切かを中心に解説します。ただ、漠然と業務を遂行するのではなく、お互いの連携を大事にすることで発展していくことを学んでいただきます。

- [講座内容]
- ・人材派遣の先進国は
 - ・日本における人材派遣業
 - ・派遣業界の変遷
 - ・派遣会社の組織と業務フロー
 - ・人材派遣の基本をおさえる

受講費用(お一人様 / 税込み)

15,750 円

人材派遣法律コース

法律を知らないと大きなトラブルを引き起こすことになります。特に派遣会社は派遣スタッフと雇用の関係を築きます。派遣法だけでなく労働法を正しく理解しましょう。派遣業務に携わる方々すべて知っておかなければならない最も基本的な知識です。また、法律を知ることによってビジネスの展開に役立つことが多くあります。そのヒントもお伝えします。

法律コース

「労働基準法解説編」

契約の概念を知り派遣契約と雇用契約に係る法律の違いを認識します。また雇用で最低限の取り決めをしている労働基準法を学ぶことで、トラブルを起こさないための知識を身につけていただきます。

- [講座内容]
- ・雇用の本質と派遣という働き方
 - ・雇用の基本は労働法にあり
 - ・労働法の仕組みを押さえる ～労働法の主人公は誰だ?～
 - ・労働基準法解説
 - 労働時間の原則 / 残業はできる? / 休日の原則 / 年次有給休暇の内容と条件・賃金・解雇
 - ・具体的なトラブル事例

受講費用(お一人様 / 税込み)

15,750 円

法律コース

「派遣法解説編」

派遣法が制定された理由を知りその変遷を理解することで、派遣法の趣旨を理解します。更に、派遣法で取り決めをしている項目を知り派遣先へ正しい派遣の運用を提案できるようにします。派遣と請負の違いも学びましょう。

- [講座内容]
- ・派遣法の変遷
 - ・派遣法の遵守を求められる派遣業界
 - ・派遣と派遣に類似した契約とその問題点
 - ・二重派遣
 - ・期間制限について
 - ・製造業への派遣
 - ・紹介予定派遣

受講費用(お一人様 / 税込み)

15,750 円

営業マネージャーコース

「まずい!お客様がこない」「まずい!ポーターはあるのに売上に結びつかない」と悩んでいるマネージャーの方、ぜひご受講ください。

営業マネージャーコース

「営業戦略確立編」

皆さんの会社の営業はどのくらいのオーダーをとっていますか?
派遣会社では営業がとってきたオーダーに人を引き当てて制約に至るまでの割合は20%~30%といわれています。つまり10件のオーダーをとってきても、2~3件程度しか制約できていないのです。しかも近年競争が激しくなりその割合が落ちているといわれています。個々の営業マンは頑張っているというのであれば、それは営業マネージャーの責任、最終的には会社の責任、社長の責任ということになります。営業マネージャーは何をすればいいのでしょうか?この研修を通してそれを学んで頂きたいと思います。

- [講座内容]
- ・マーケティングの基本(4つのP)を理解しよう
 - ・顧客はどうやって探す?
 - ・環境の変化を理解し、今にあった営業戦略を作ろう
 - ・営業戦略マップの作成を通して営業マンに意識の改革をしよう

受講費用(お一人様/税込み)

15,750 円

営業担当者コース

人材派遣会社に限らず、どの企業も売上を上げ利益を確保し会社を発展させていかなければなりません。そのためには、絶えず見込客の開拓をしていく必要があります。しかし、時間は限られています。この講習では、その限られた時間の中で効果的に営業活動を行い成果があがるような営業の仕組み作りをお話します。

営業担当者コース

「総論編」～人材派遣会社の営業に必要な基礎知識～

お客様と信頼関係を築いている人材派遣会社の営業は、意外に少ないものです。そのため、コスト削減をはかる派遣先の圧力に屈し、値引き合戦を繰り返しているのが現状です。値引き合戦に巻き込まれず、正当な利益を享受できるように本当に信頼される営業になるための基礎をお話します。

- [講座内容]
- ・営業活動がうまくいかない理由
 - ・まずは、目標実現の計画を
 - ・御用聞き営業からの脱皮(提案型営業とは)
 - ・人材派遣の営業に必要な基礎知識
 - ・営業プロセスを分析する
 - ・新しい営業の形を作る

受講費用(お一人様 / 税込み)

15,750 円

営業担当者コース

「実践編」～顧客開拓を継続させるための仕組み作り～

顧客を分類しどこに集中的に営業活動をかけていくかを理解していただきます。その上で見込客が確実に作れるような集客の仕組みを作るアドバイスをします。毎月見込客が発掘できることで目標が立てやすくなり、目標の実現をすることができるようになります。

- [講座内容]
- ・営業のスタイル
 - ・顧客の分類
 - ・アプローチの種類
 - ・集客の仕組み作り
 - ・集客は予測可能なもの
 - ・集客からクローズまでのステップアップ
 - ・フォローアップ
 - ・生涯顧客を作ろう

受講費用(お一人様 / 税込み)

15,750 円

コーディネートコース

コーディネーターの仕事は人材の募集から登録面接、受注とのマッチング、アフターフォローと多岐にわたっています。しかし、必ずしもそれらすべての資質をコーディネーターが兼ね備えているとは限りません。面接といってもどのような面接をすればいいかわからず、見よう見まねでやっているのが現状です。コーディネーターは、スタッフと最初から最後までふれあう派遣会社にとって大事な役割を担っています。「募集戦略」、「面接の技術」、「スタッフとのコミュニケーション」等を理解し実践に役立つ知識を学んでいただきます。

コーディネートコース

「募集戦略編」

～これからの効果的な募集と面接の技術～

「求人募集は費用がかかる。」「その割にいいスタッフが集まらない」そんな経験はありませんか？現在の求人マーケットは以前に比べ大きく変化しています。それを知らずに求人をしていくとコストばかりかさねてしまいます。まずは、コストをかけずに多くのスタッフを集める手法を学んでいただきます。そして集めたスタッフたちを活用しなければなりません。その基本は面接にあります。このコースでは、募集から面接・登録までに必要なスキルが身につくようなお話をさせていただきます。

- [講座内容]
- ・求人コストを知ろう
 - ・求人マーケットの分析
 - ・スタッフ募集の壁とそれを乗り越えるポイント
 - ・採用ターゲットを知る
 - ・採用戦略の確立と事例検証
 - ・面接までの社内体制
 - ・登録面接の実務
 - ・登録スタッフに希望を抱いてもらう

受講費用(お一人様 / 税込み)

15,750 円

コーディネートコース

「登録スタッフ活用編」

～スタッフの囲い込み戦略～

登録されたスタッフは活用されていますか。多くの派遣会社では、データを持っているが活用できない登録者を多く抱えています。しかし、それではいつまでも求人募集コストがかさむだけです。「求人募集編」で学んだことをふまえて、更に発展させ登録スタッフを活用し稼働スタッフにするポイントを学んでいただきます。

- [講座内容]
- ・スキルチェックの必要性
 - ・弱点の把握と弱点の補完
 - ・登録スタッフの囲い込み
 - ・登録スタッフとのコミュニケーション
 - ・稼働スタッフの囲い込み

受講費用(お一人様 / 税込み)

15,750 円

コーディネートコース

「実践編 その1」

～コーディネーターで決まる! 利益倍増の秘訣!!～

コーディネーターの皆さん、本来のコーディネーターの仕事をしていますか?本来のコーディネーターの仕事とは何だろう?今のやり方でいいのだろうか?多くのコーディネーターの方々が今の仕事のやり方に不安をかかえています。講義とロールプレイングを交えて本当のコーディネーターの仕事を学んでいただきます。

- [講座内容]
- ・スタッフィング業務の理解
 - ・応募電話の受け方
 - ・面接の技法とそのやり方、評価のポイント
 - ・オーダーにあった人選と仕事紹介

受講費用(お一人様 / 税込み)

15,750 円

コーディネートコース

「実践編 その2」

～技あり! コーディネーターの面談とお仕事紹介術～

コーディネート業務に習熟した講師が担当します。
実際の現場を体験してください。

- [講座内容]
- ・コーディネーターに必要なスキルとは
 - ・面談の仕方 ～面談はなぜ必要か?～
 - ・お仕事紹介 ～情報収集が命!～
 - ・質疑応答

受講費用(お一人様 / 税込み)

26,250 円

経営者・管理者コース

派遣業界は今大きな変化にみまわれています。雇用環境の変化や派遣法改正による規制緩和等により、派遣市場はさらに大きく拡大しようとしています。では、参入すればだれでも成功するかというそうではありません。実際は、1社当たりの売上・利益・クライアント数などは対前年比で減少している会社が少なくありません。変化の時代を迎えた今、売上をのばすことが経営者・管理者の最大の使命ではないでしょうか。この講習を通して問題点を挙げさせていただきます。自社でそのうちどこが問題になっているのかつかんでいただければと思います。

経営者・管理者コース

「総論編」

～派遣会社の経営者・管理者に必要な知識～

世の中の環境の変化により、お客様を見る目や、要求するスタッフ像が大きく様変わりしています。従来型の営業では顧客開拓が進みません。また従来型の求人では、派遣スタッフは集まりません。トップ層として人材派遣業務を円滑に進めるためのヒントを理解して強力なリーダーシップをもって、会社のかじとりをしていただくためのお話しをしていきます。

- [講座内容]
- ・目標の設定
 - ・派遣業務の理解
 - ・リーダーの資質
 - ・派遣会社の収益構造
 - ・なぜ派遣会社にトラブルが多いか
 - ・リーダーと社員の関係

受講費用(お一人様 / 税込み)

15,750 円

経営者・管理者コース

「実践編」～戦略マップの作成～

派遣会社では、営業とコーディネイト部門の組織が分かれていることが多いようです。しかし、この場合組織の間に見えない垣根があり情報が円滑に流れないことがあります。営業が、使えるスタッフがどのくらいいてどんな人かを知らずに営業している。コーディネーターが面談する際に自社にどんなオーダーがあるかを知らずにスタッフと話しをしているなどの状況はありませんか？

これをなくすために管理者は、担当している事業部だけを見るのではなく、全体を見る必要があります。また経営者は、両方の組織を横断的に見られる管理者を養成しなければなりません。この講座では戦略マップを作りながら、営業・コーディネイト両部門の問題点を理解できるお話しをしていきます。

- [講座内容]
- ・部分最適型経営から全体最適型経営へ転換する
 - ・見えない垣根を取り払うために「見える化」を進めよう
 - ・戦略マップの作成(営業部門・コーディネイト部門) 他

受講費用(お一人様 / 税込み)

15,750 円

短期集中コース

短期間に集中して派遣業務の基礎である営業・コーディネーターに必要な基礎知識をお話します。営業コース・コーディネーターコース法律コースを盛り込んで2日半同じメンバーで、講習を行います。短期間で集中的に学びたい方々に最適なコースとなっています。2日目の講習終了後には、懇親会を行い、講習以外の情報交換を図るとともに交流を図っていただきたいと思います。

短期集中コース

「基礎編」

～派遣会社に必要な基本的な知識～

これからの派遣担当者は、派遣会社の業務をすべて把握することが重要です。この短期集中講座では連続して講習を受講することで、短期間に派遣業務全般に関する知識を習得していただくことを前提としています。これから立ち上げる派遣会社や地方の派遣会社の方々、短期間で集中して受講したい方々のために新たに開設いたしました。

また、同じ受講者で講習を行なうため交流を深めていただき、講習終了後も情報交換していただけるような場をご提供したいと考えております。

- [開催時間] <1日目> 13:30～17:00
<2日目> 10:00～17:00 (終了後懇親会)
<3日目> 10:00～17:00

- [講座内容]
- ・派遣会社の業務フローを理解し各自の役目を把握する
 - ・派遣会社に必要な営業マンとは
 - ・これからの時代の営業戦略とは
 - ・派遣会社の収益構造
 - ・コーディネーターに要求される資質
 - ・スタッフが集まらない時代の募集戦略
 - ・活用できる登録者に育て囲い込むには
 - ・派遣会社の営業・コーディネーターが知っておく法律知識
 - ・派遣会社の営業・コーディネーターに必要なマナー
 - ・トラブル事例とその対応

受講費用(お一人様/税込み)

94,500 円

短期集中コース②

「コーディネート業務編」

伸びている派遣会社はコーディネーターの役割が確立されていると同時に、レベルアップをはかる仕組みを持っている派遣会社はほんの一握りです。募集広告の内容に始まり、登録カードの内容、面談の技術、評価分析手法、データ分析、登録スタッフとのコミュニケーション、引き受けてもらうための仕事紹介、スタッフのスキルアップ手法、アフターフォロー等多くの役割と研修が必要です。通常の養成講座をさらに掘り下げた内容で集中的にコーディネート業務を改善するポイントをお伝えします。

(ベテラン実務経験者の経験談有り:ベテランコーディネーターが直接お話しします)

[開催時間] <1日目> 13:30~17:00

<2日目> 10:00~17:00

- [講座内容]
- ・募集戦略の立て方/費用対効果測定
 - ・会社をPRする方法/今の登録カードでマッチングできる?
 - ・面談の技法/評価分析の標準化
 - ・仕事紹介の仕方/正確なスキルの把握と補完
 - ・面談の技法/評価分析の標準化
 - ・スタッフ研修の進め方/コーディネーターが行うアフターフォロー 等

受講費用(お一人様/税込み)

52,500 円

短期集中コース③

新人研修セミナー「派遣の基礎を学ぶ」

新入社員の研修は、最初が肝心です。会社の理念や経営方針については社内研修で社長がお話しすることになると思います。しかし、実務研修となるとほとんどの会社がOJTによる実地研修となっているようです。つまり、コーディネーターであれば先輩の面談を横で聞きながら学んでいくという方法を、営業であれば先輩と同行してクライアントからのヒアリング内容について学んでいくという方法をとることになります。もちろん悪いことではありませんが、体系的な知識を植え付けるのは不適切な方法です。実際にはOJTに加え、法的な知識を含め、人材派遣という業態を基礎から集中して学ぶことが必要となります。弊社では、今年から「新人研修」を開設し、初めて人材派遣業界に入った方々のための講座を開講させることに致しました。この機会にぜひ、ご受講いただき戦力化を測っていただければと思います。

[開催時間] <1日目> 13:30~17:00

<2日目> 10:00~17:00

- [講座内容]
- ・派遣会社に必要なビジネスマナー/派遣業界の現状について
 - ・派遣業務の流れ/コーディネーターに必要な面談技術の基礎
 - ・派遣スタッフとの接し方/仕事紹介のポイント
 - ・派遣会社の営業の基礎
 - ・派遣会社に必要な法律の基礎 等

受講費用(お一人様/税込み)

52,500 円

個別研修コース

お客様の状況に合わせた形で講習をカスタマイズして行ないます。他社をまじえた集合研修と異なり、自社がかかえている問題点を事前に把握した形でお話しをします。新入社員研修・テーマを決めた勉強会等、内容時間帯についてはご相談に応じます。

※講習内容・費用については、別途お見積もりいたします。お気軽にご相談ください。

<<講習例>> (1日コースの講習例をご紹介します。)

1日コース

●営業・コーディネーターの集合教育

派遣の基礎レベルを把握することを重点におく。顧客開拓とスタッフの募集・活用と社員全員に法律の基礎知識を把握してもらい、営業・コーディネーター業務に役立てることがねらいです。

講習時間	講習内容
10:00~11:00	派遣業界の現状と契約の概念
11:00~12:00	派遣法を理解する
13:00~14:30	営業編 顧客開拓と集客の仕組み
14:30~15:30	求人募集戦略の立案にあたってのポイント
15:30~16:30	登録スタッフの囲い込み戦略
16:30~17:00	質疑応答

その他、2日コース・半日コース等講習内容によってコースの組換えが可能です。
詳細については、セミナー担当者までお問い合わせください

講習内容・講習料金については、コース内容によって異なりますので、別途お問い合わせください。