

2013年11月19日

入会率アップを実現する秘訣

合資会社マネジメント・ブレイン・アソシエイツ
代表 中土井 鉄信



入会率アップを実現する秘訣

§ 1 集客をマネジメントする

- 1・1 来年の集客を考える
 - 1. 集客時期が年々遅れる
 - 2. 中学生の通塾率が落ち込んでいる
- 1・2 集客の構造
- 1・3 顧客の受取価値を高める
- 1・4 年間集客期
- 1・5 講習に向けた集客
 - 1. 在籍生を参加させる
 - 2. 一般生集客の基本概念
 - 3. 集客イベント

§ 2 新年度チラシ作り

- 2・1 自塾に顧客を引き込む要素 = B F + C I + C + P
- 2・2 チラシ要素
 - 1. 東京都・神奈川県大手塾チラシキャッチコピー一覧
 - 2. メッセージの強さ
 - 3. 料金の見せ方
 - 4. 講師をアピールする
 - 5. その他の表現
- 2・3 弊社成功事例チラシ

*マネジメント・ブレイン・アソシエイツからのご案内

§ 1 集客をマネジメントする

1-1 来期の集客を考える

1-1-1 集客時期が年々遅れる

		受講料 収入(百万円)	受講料収入 前年同月比	受講生数	受講生数 前年同月比
平成 24 年 2012 年	1 月	37,191	3.1	1,073,024	2.2
	2 月	25,782	2.5	968,939	1.8
	3 月	28,078	5.5	915,284	4.3
	4 月	25,926	3.3	921,351	3.8
	5 月	23,600	1.6	934,996	3.8
	6 月	25,154	▲ 0.2	948,280	3.7
	7 月	35,304	3.0	986,720	2.4
	8 月	44,567	2.0	1,044,655	2.2
	9 月	28,393	1.6	1,038,450	2.2
	10 月	28,235	1.8	1,052,388	1.9
	11 月	30,383	3.7	1,055,692	1.9
	12 月	43,965	▲ 2.2	1,083,498	1.5
平成 25 年 2013 年	1 月	37,872	1.8	1,089,127	1.5
	2 月	25,387	▲ 1.5	992,834	2.5
	3 月	27,993	▲ 0.3	909,199	▲ 0.7
	4 月	25,445	▲ 1.9	907,086	▲ 1.5
	5 月	22,936	▲ 2.8	925,416	▲ 1.0
	6 月	24,805	▲ 1.4	943,662	▲ 0.5
	7 月	34,341	▲ 2.7	982,531	▲ 0.4
	8 月	44,397	▲ 0.4	1,033,888	▲ 1.0

「特定サービス産業動態統計調査」

1-1-2 中学生の通塾率が落ち込んでいる

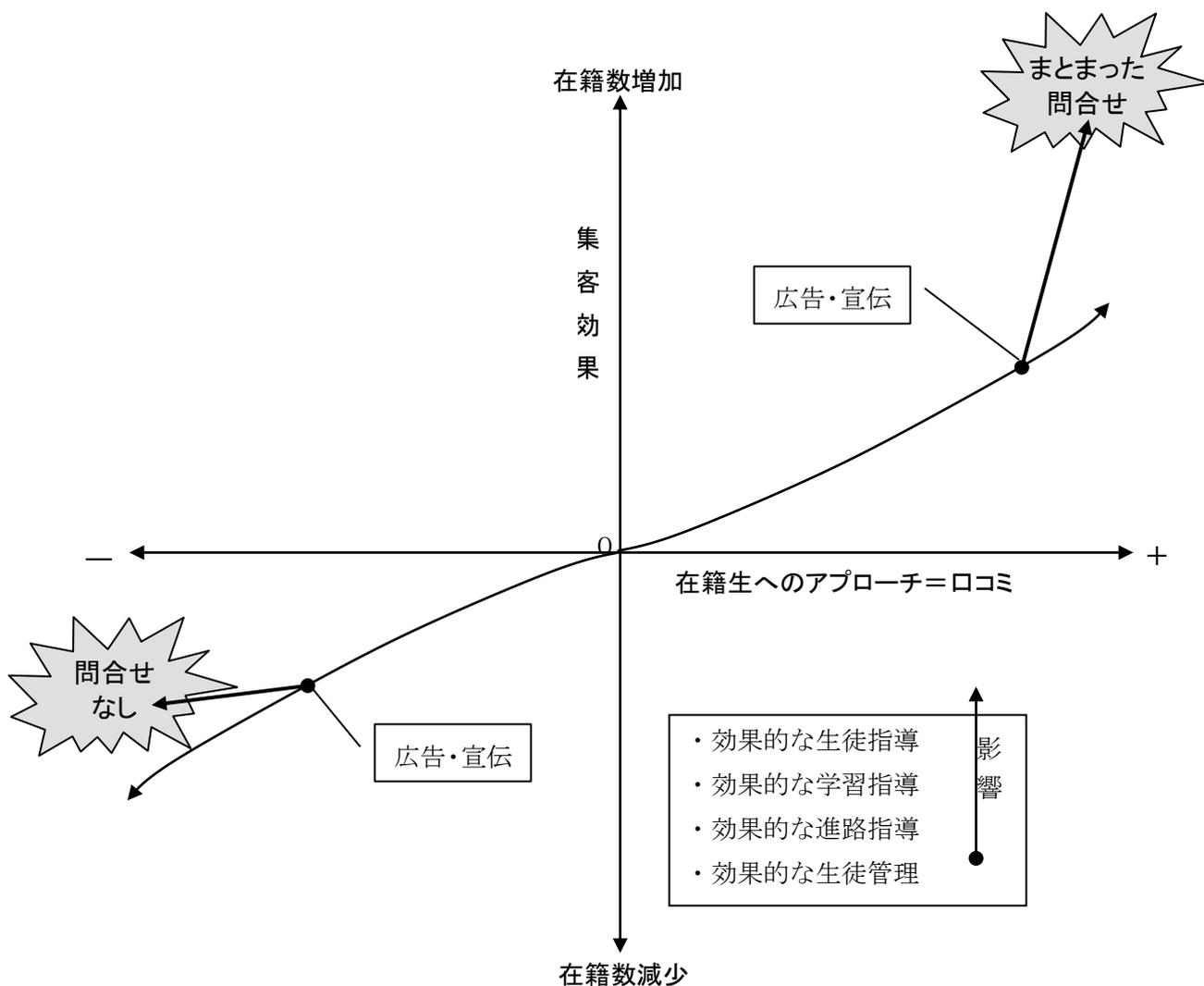
◇「学習塾（家庭教師含む）に通っていない」

	2007 年度 (平成 19 年度)	2008 年度 (平成 20 年度)	2009 年度 (平成 21 年度)	2010 年度 (平成 22 年度)	2012 年度 (平成 24 年度)	2013 年度 (平成 25 年度)
全国一児童 (国・公・私立)	54.70%	51.20%	52.10%	52.1%	52%	50%
全国一生徒 (国・公・私立)	40.50%	36.20%	37.10%	37.9%	37.3%	39.8%

*2011 年度は、東日本大震災があったため調査が中止された。

「全国学力・学習状況調査」より

1-2 集客の構造



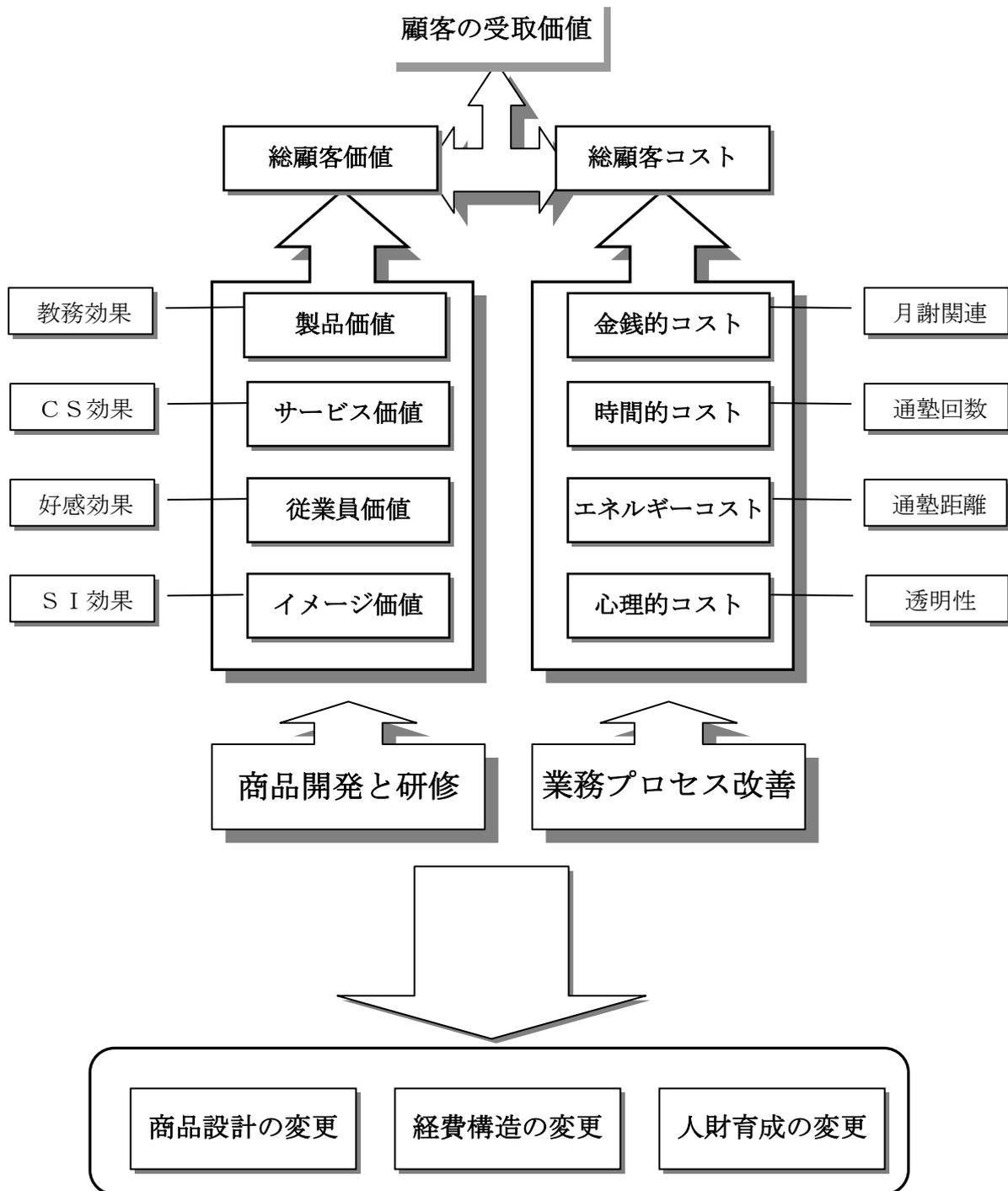
内部充実 > 外部告知

在籍生へのアプローチの結果、ロコミが発生する。

プラスのロコミが集客効果を高め、広告宣伝活動がより効果的な結果となる。

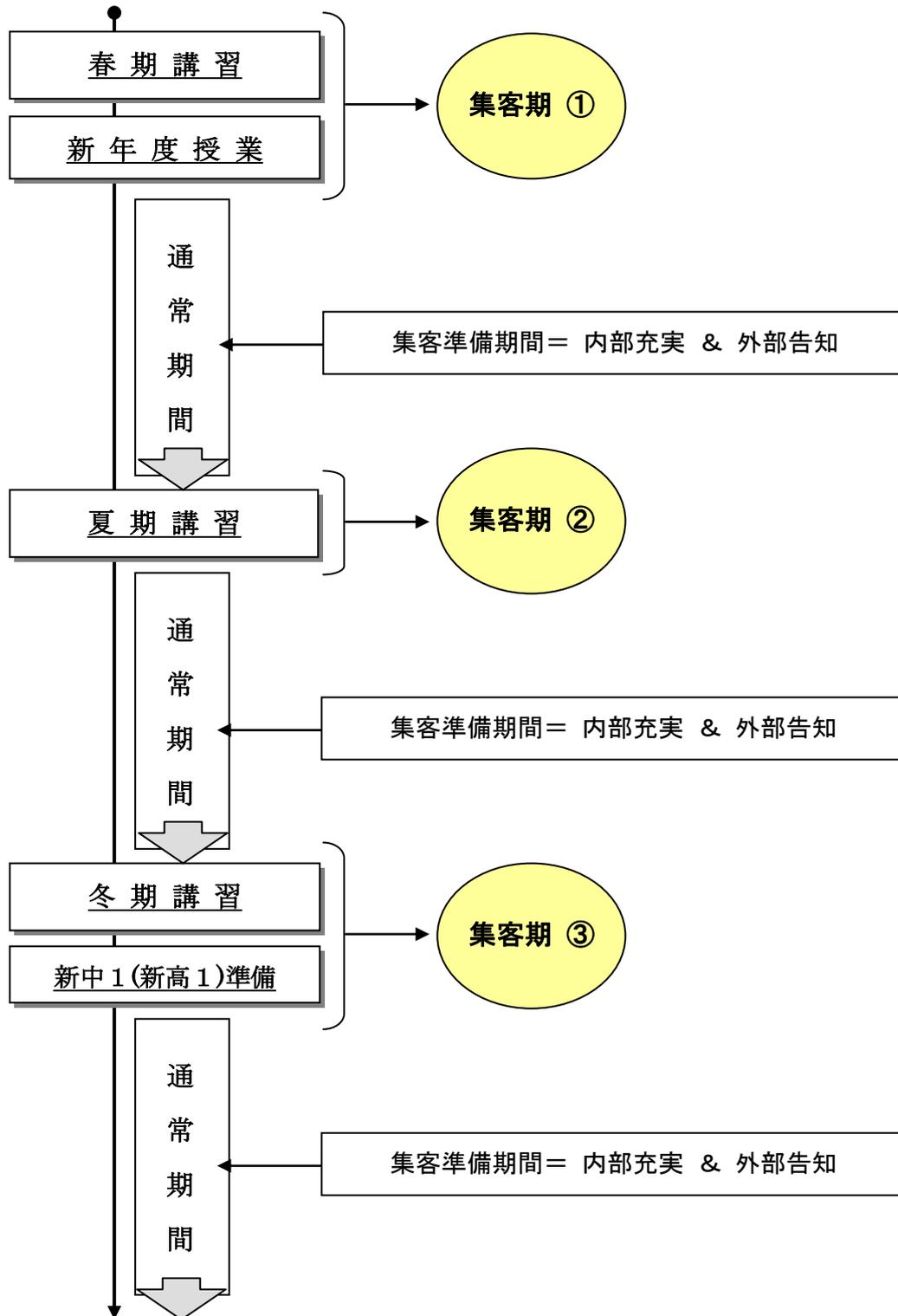
逆にマイナスのクチコミは集客効果を低め、広告宣伝活動は効果を発揮しない。

1-3 顧客の受取価値を高める



(フィリップ・コトラー「マーケティング・マネジメント」より改編)

1-4 年間集客期



講習を中心に集客活動を行う = 講習が終わったら在籍生が増えている状態

1-5 講習に向けた集客

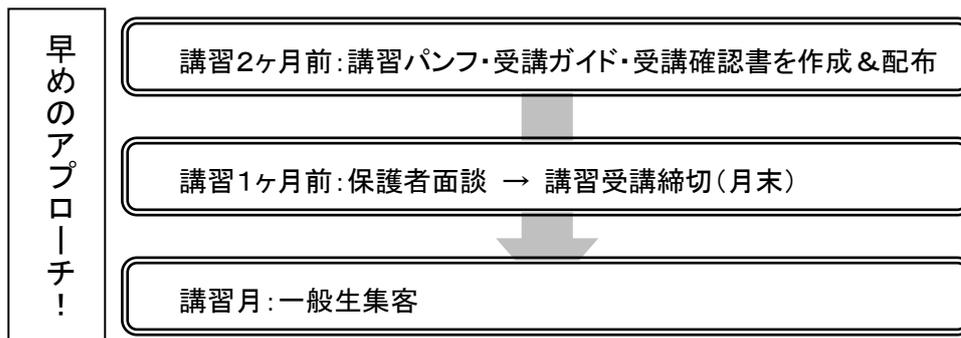
1-5-1 在籍生を参加させる

◇講習の一般生集客は在籍生を確定させることから始まる。

◇講習に確定した在籍生から友人紹介が発生する。

→自分（子供）が参加しない講習を他人には紹介しない。

◇在籍生講習参加までの流れ（2013年）



●春期講習：3月末～4月1週目

- ・1月中にパンフレット・受講ガイド(個)・受講確認書(個)を作成し、配布する。
- ・2月中に保護者面談を全員と行う。
- ・2月23日～28日に受講確認の締切を設ける。→在籍生の参加確定!
- ・3月は一般生の集客に注力する。

●夏期講習：7月末～8月末

- ・5月中にパンフレット・受講ガイド(個)・受講確認書(個)を作成し、配布する。
- ・6月中に保護者面談を全員と行う。
- ・6月22日～29日に受講確認の締切を設ける。→在籍生の参加確定!
- ・7月は一般生の集客に注力する。

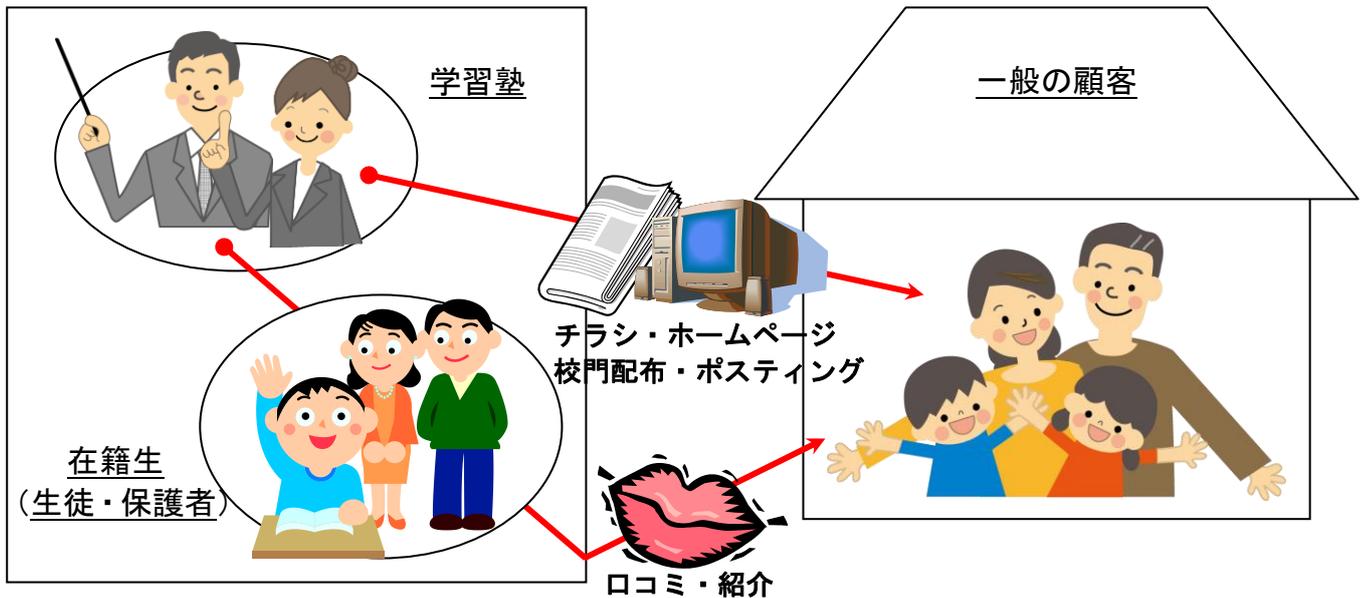
●冬期講習：12月末～1月1週目

- ・10月中にパンフレット・受講ガイド(個)・受講確認書(個)を作成し、配布する。
- ・11月中に保護者面談を全員と行う。
- ・11月23日～30日に受講確認の締切を設ける。→在籍生の参加確定!
- ・12月は一般生の集客に注力する。

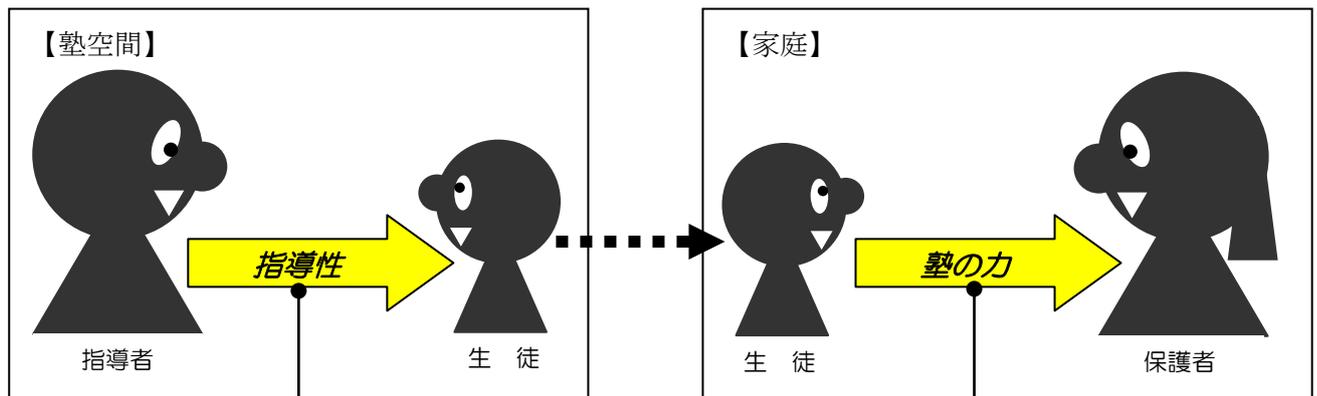
1-5-2 一般生集客の基本概念

◇直接働きかける。

◇在籍生を通じて塾へ呼び込む。



◇口コミをマネジメントする＝生徒が家庭で塾の力を見せるように仕向ける。



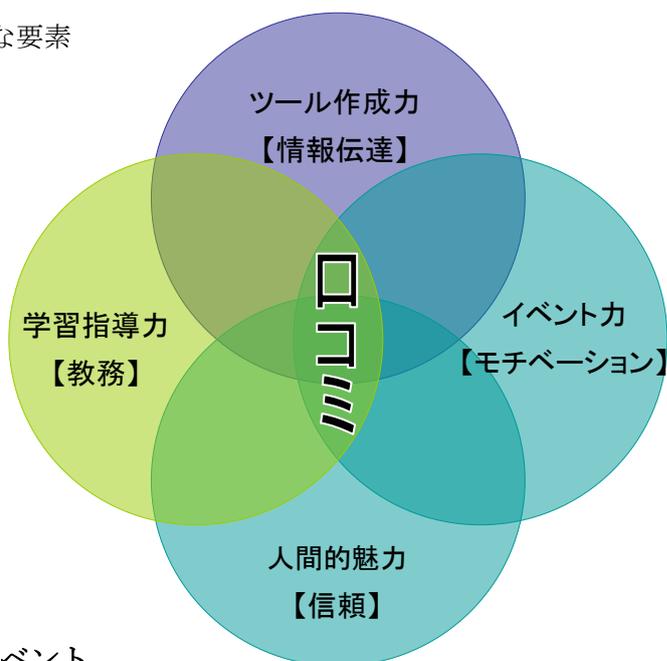
態度
変
容

- ・生徒が家で勉強する（授業・学習指導・ガイダンス・面談・テスト対策）。
- ・生徒が家で本を読む（読書感想文発表会）。
- ・生徒が作成物を持って帰る（理科実験教室など）。
- ・生徒が家で保護者に見せる（速報チラシ・塾通信・友人紹介グッズ）
- ・生徒が家で塾の話をする（授業の話、先生の話、友達の話）。

生徒を通じて保護者が喜ぶ（感動する）仕掛けを創る。

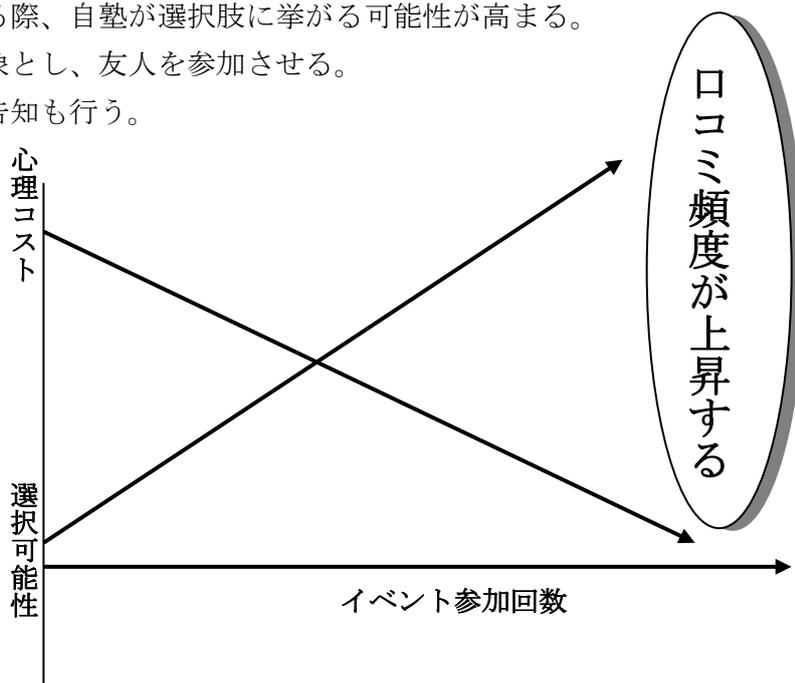
保護者が喜べば、必ず良い口コミが発生する。

◇ 口コミ発生に必要な要素



1-5-3 集客イベント

- 一般生のイベント参加 → 即入塾は少ない。
- イベントに参加してもらい、自塾に対する心理コストを軽減する。
- 通塾を考える際、自塾が選択肢に挙がる可能性が高まる。
- 在籍生を対象とし、友人を参加させる。
- 保護者への告知も行う。



イベント参加回数＝心理コスト減＝選択可能性増加

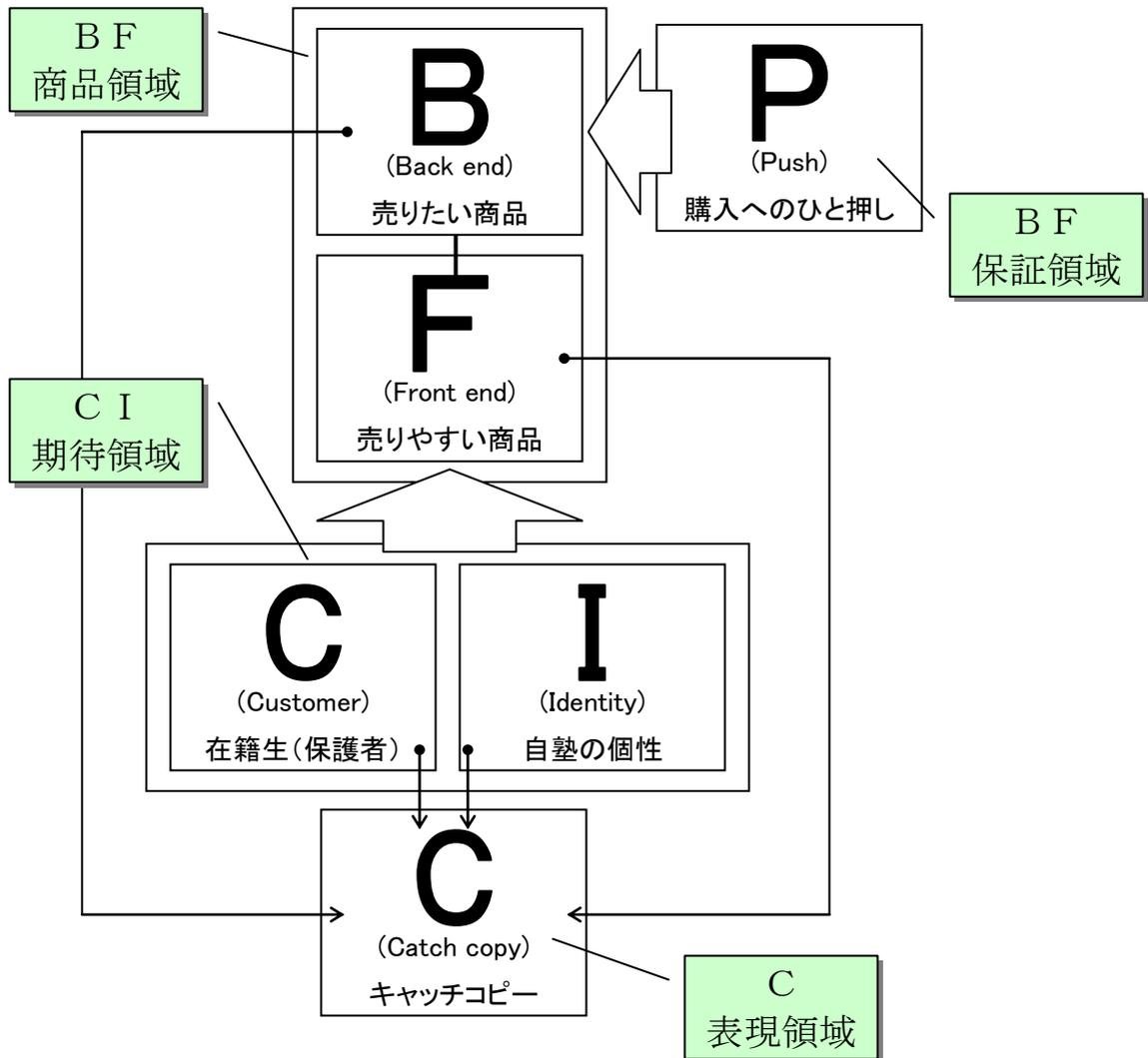
◇新年度一般生集客イベント例

- ・進級学習方法ガイダンス（新学年の各教科の勉強方法・学力向上法）
- ・進級パーティー
- ・新中1イングリッシュパーティー
- ・理科実験教室（講習直前は食べ物系・その他の期間は理科本格驚き系）
 - 食べ物系：手作りアイスクリーム カメレオン焼きそば 綿あめ作り など

§ 2 新年度チラシ作り

2-1 自塾に顧客を引き込む要素 = B F + C I + C + P

◇生徒が集まる6つの要素 = 【B F + C I + C + P】を徹底的に考えることが重要。



<p><u>商品領域(B/F)</u> 自塾の2種類の商品</p>	<p><u>表現領域(C)</u> 各要素を簡潔に伝えるひと言</p>
<p><u>期待領域(C/I)</u> 商品への期待値を高める表現</p>	<p><u>保証領域(P)</u> 購入に向けての割引や保証</p>

2-2 チラシ要素

2-2-1 東京都・神奈川県大手塾チラシキャッチコピー一覧（2012年2月・3月より）

塾名	形態	2月	3月
明光義塾	個別	ただ暗記するだけではない本当の学力を身につける。それが明光義塾の個別指導です。	ただ暗記するだけではない本当の学力を身につける。それが明光義塾の個別指導です。
		生徒一人ひとりのバージョンアップのために。	新学習指導要領で、高校入試が大変に！春のバージョンアップ4DAYS 入会金無料¥0
			先生としては、3教科ともオススメします。ご入会者特典あと10日！春期講習スタート4DAYS
			こんなに変わる！中学の教科書改定！そのへんかにも、明光義塾なら1人ひとりにきめ細やかに対応できます。
スクールIE	個別	正統派個別指導 新規入会生募集中	正統派個別指導 新規入会生募集中
			新入会生募集 オーダーメイド個別指導で成績アップ！受験合格！苦手克服！
TOMAS	個別	今年も「本物の個別指導」の力を進学実績で証明！	合格おめでとう！みんなの努力の成果です
			今年も「本物の個別指導」の「本当の力」を進学実績で証明！
東京個別指導学院	個別	塾なのに家庭教師 1人ひとりのご要望にお応えできる力のある講師がいます！プランがあります！	塾なのに家庭教師 1人ひとりのご要望にお応えできる力のある講師がいます！プランがあります！
			塾なのに家庭教師 春期講習好評受付中！
			塾なのに家庭教師 春期講習まだ間に合う！
			塾なのに家庭教師 地元東京をしりつくした TKGの先生たちが「とことん親身な指導」でお子さまを目標達成に導きます。
		春休みこそ個別指導の始めどき！	
森塾	個別	“やればできる”という「自信」が持てる保証 森塾の成績保証制度	“やればできる”という「自信」が持てる保証 森塾の成績保証制度
ITTO 個別指導学院	個別	得意なもの、苦手なもの。好きなこと、嫌いなこと。100人いれば100通り。みんなそれぞれ違います。	得意なもの、苦手なもの。好きなこと、嫌いなこと。100人いれば100通り。みんなそれぞれ違います。
			「個性」を掴み、長所を育てる。勉強を面白くするマンツーマン指導。新規塾生募集中。
早稲田アカデミー	集団	合格おめでとう！御三家中 294名合格 みんなよくがんばった！おめでとう！	早慶高 1494名合格
		早慶高 1452名合格 みんなよくがんばった！合格おめでとう！	春期講習会 伸びる早稲アカ！さあ君も一緒にはじめよう！

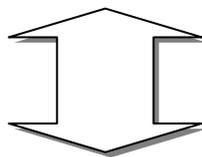
栄光 ゼミナール	集団	栄光ゼミナール 自分のトップ校合格おめでとう！2012年最新中学(高校)入試速報	全国中学生学力&意識測定テスト 3/10・11
		いよいよ新学年。先取り学習ができる特別な4日間。栄光の春期体験講習	自分のトップ校合格おめでとう！2012年最新高校入試速報
			先取り学習で、新学年の好スタートを。春期4日間体験講習
			いよいよ新学年。先取り学習ができる特別な4日間。春期体験講習
			さあ、新学期。好スタートを切るなら、栄光ゼミナール。
市進学院	集団	新年度開講「なぜ？」を力に。	合格おめでとうございます！2012年春合格速報
		国私立高校合格速報	
		冬眠中の学力に、+25点の春一番	市進で始めよう！「なぜ？」を、力に。
臨海 セミナー	集団	2012年早慶付属高 244名合格！	早慶 258名 日比谷 29名
		推薦入試合格速報！！都立に強い！都立推薦合格者総数 178名	実績が証明する結果の出る指導！日比谷 29名 早慶 258名
		まず、がんばりの天才へ。	2012年度高校入試合格実績 難関国私立から都立高校まで幅広い対応力が自慢です！！
			あっ！と言わせたい。4月無料体験
STEP	集団	新年度入試説明会	合格おめでとう！
日能研	中受	日能研全国テスト 春期講習 春から始まる“変える”への道	新学年 日能研で春期講習
		“たくさん”がチカラ！（持続可能学力）を育む学び。日能研から始める。	新学年、日能研んでアタマの準備体操を。春期講習
SAPIX	中受	SAPIXには合格のメソッドがあります。	SAPIXには合格のメソッドがあります。
四谷大塚	中受	始めるなら四谷大塚で。無料入塾テスト	“未来のリーダー”を育てること、これが四谷大塚の使命です。

2-2-2 メッセージの強さ

【ぼんやりとした表現】

ライバルに差をつけよう! **〇〇〇〇の春期講習**

〇〇〇〇の個別指導は一人ひとりに一番効果的な指導方法で、わかるまで丁寧に指導します。



【強い表現】

早慶No.1 開成・慶女No.1 都立日比谷No.1 御三家中合格者数トップレベル

合格に一番近い進学塾

〇〇〇〇から難関校に進学した生徒の76%が中1の時の偏差値は40~50台。

お子様の成績は、必ず上げることができます!

今のやり方で伸びていないお子様のみ、お試しください。

95点だった生徒さんが3ヶ月で192点になった方法を教えます。

今度は、**あなたのお子様の番です。**

もし、お子様の成績が今ひとつ伸びないというのであれば、1人で悩まず、ご相談ください。今の状況を考えるきっかけとなるかもしれません。行動しないのではじまらないのではないのでしょうか? 春から夏にかけて入塾したお子様は、変わりました。今度はあなたのお子様の番です。もしも、お子様の状況に不安があれば、今すぐお電話・HPから資料請求か、または、直接ご相談ください。チラシを見てと伝えるだけで大丈夫です。

2-2-2 料金の見せ方

個別指導 でこの安さ!!

小学生コース	1コマ 1,050円
中学生コース	1コマ 1,050円~
高校生コース	1コマ 1,575円~

★他塾との比較 ※小学生から中学1年生までの価格

		A個別	B個別
週3コマ	¥12,600	¥45,675	¥34,650
週5コマ	¥21,000	¥76,125	¥57,750
1ヶ月の差額	—	¥55,125	¥36,750
12ヶ月の差額	—	¥661,500	¥441,000

インパクトある安さ

地域競合他塾との料金比較

「安さ」ではなく、「良心的」という表現で授業料をアピール

個別指導は
高い!
とお悩みの方

良心的な授業料と
6,300円より

良心的な授業料でわかるまでとことん教えます。

は地域密着型の個別指導学習塾です
教室数(個別指導)
NO.1
大阪市・堺市を中心に
48教室

①何教科でも月謝は同じ(時間内)

2-2-3 講師をアピールする

◇講師の出身中学・出身高校を記載し、地元密着をアピールする。

★生徒へのメッセージ
みんなが楽しく勉強できるようにお手伝いをしていきたいともいます。わからないことがあればどんどん聞いてくださいね。一緒に頑張っていきましょう！

山本先生 神奈川高校の先輩！

今日も塾に来てよかったと思ってもらえるよう元気に授業をします。

★生徒へのメッセージ
分からない」「できない」とネガティブにとられるのではなく「できる」「やってみよう」とポジティブに考えてみてください。

田中先生 関内高校の先輩！
経済学を専攻

山田先生 相模中・神奈川の先輩！
中卒受検の経験ある経験者！

英学部で勉強しています。読書が趣味です！

★生徒へのメッセージ
みんなが自分の目標に手が届くようになるようお手伝いします！十分に理解できた納得がいくまで、いくらでも聞いてくださいね！

みんなが明るく元気になるように！

★生徒へのメッセージ
学校生活を楽しむためにも勉強と部活の両立は必要です。勉強面は僕たちが全力でサポートするので頑張りましょう。

佐藤先生 神奈川高校の先輩！
横浜にある国立大学で応用社会科を専攻。

**講師には、
関内中・相生中の先輩や、
神奈川高校・関内高校
の卒業生が在籍しています。**

キミだけの先生、キミだけの授業！

2-2-4 その他の表現

①

春の1ヶ月無料
体験生募集!

実際に授業をじっくり4回分受けて、教室の雰囲気を感じて、
納得してからご入塾をお決めください!

*この期間、費用は一切かかりません。

②

special
campaign

最大
35,000円
キャッシュバック

いたします!
いますぐお電話ください。

③ 2012年度 合格実績 比較表

*ステップからの、今年度・神奈川県公立高校合格者の総数は4,039名です。
*各塾の合格者数は公表されているHP、チラシ及び電話取材によって確認いたしました。

高校名	塾名	ステップ	臨海 ゼミナール	中高学院	湘南 ゼミナール
湘南		203	22	14	43
横浜翠嵐		54	99	7	113
柏陽		97	17	47	72
平塚江南		176	32	41	9
小田原		152	11	65	0
秦野		121	40	44	2
茅ヶ崎北陵		126	47	14	7
厚木		177	28	10	16
相模原		129	40	3	21
希望ヶ丘		92	25	23	40
横浜緑ヶ丘		60	41	32	74
川和		40	27	5	89
光陵		33	105	33	69
横浜サイエンスフロンティア		45	32	25	39
横浜国際		30	28	29	27
神奈川総合		13	32	15	43
大和		97	21	10	47
横須賀		33	73	50	29
多摩		6	88	1	64
合計		1,684	808	468	804
国立東京学芸大附(外進生)		39	7	2	22
開成		12	1	0	3
慶應女子		10	4	0	4

*湘南ゼミナールの翌年度期選抜の合格率は、同塾チラシによると、76.2%とのこと。これに対してステップ生の後期選抜入試合格率は、81.6% (49名受験中40名合格) です。ステップの上記公立トップ高校 (旧学区トップ校+神奈川総合+横浜国際+YSFHの19校) の合格率は、ステップの公立全合格者の41.7%です。
*臨海ゼミナールの小田原高校合格者数は、チラシやHP上では明記されていませんが、一部のチラシに「小田原高校+秦野高校51名」という表記があり、また、別のチラシに「秦野高校40名」との記載がありましたので、51名-40名=11名ということからカウントいたしました。
*国立東京学芸大附属は外進生をのみの数字です。

①個別指導の無料体験。「4回無料」ではなく「1ヶ月無料」と表現。

②入塾金・初月授業料無料を「キャッシュバック」という形で表現。

③自塾の合格実績の「凄さ」を他塾と比較することで表現。

2-3 弊社成功事例チラシ <表面>

★ 最初の定期テストで 90点以上を保証します

中学入学、おめでとう！
今春から新中1生になるみんな、入学おめでとう。
良いスタートをきって充実した中学生生活を是非おくらせて下さい！

MBAゼミナールに4月1日までに入塾した新中1の生徒が最初の定期テスト（数学もしくは英語の1科目）で90点以上（100点満点換算）がとれるように全身全霊の指導を行うことをお約束します。

NO.1 安心月謝

小学生 4,200円～
中学生 5,250

もし、上記基準をクリアできない場合は

MBAゼミナールの授業で出た宿題をしっかりとった生徒で、週に英語2コマ、数学2コマ以上をっている生徒が、上記基準をクリア出来ない場合は一か月分の授業料を全額免除し、一か月間無料で指導させていただきます。

完全個別指導

5教科まるごとなので、高校入試の合格力が違う！

講師には関内中、相生中の卒業生。関内高校、東高校、関内西高校などの卒業生が在籍しています。

部活との両立どんとこい！

わかる！問題が

わかるよにきた！

MBAゼミナール

Mゼミ ラボ

生徒・保護者さま紹介率 約80%

志望校への最短距離は、定期テスト対策をきっちりやることです。

中1女子 190UP		中2男子 118UP		中1男子 118UP		中2男子 44UP	
前期期末	学生末	後期中間	学生末	前期期末	学生末	前期中間	学生末
英語	46 76	英語	44 86	英語	30 82	英語	94 94
数学	34 76	数学	54 84	数学	58 62	数学	68 78
国語	18 70	国語	44 66	国語	38 50	国語	74 76
理科	34 78	理科	50 82	理科	64 64	理科	70 86
社会	44 66	社会	78 70	社会	6 56	社会	50 66
合計	176 366	合計	270 388	合計	196 314	合計	356 400

春イベント 理科実験 体験開催！無料

電気パン・サイエンス 3/90
クッキング 17.40～18.40

3週間前から学習プラン作成

傾向をふまえたオリジナルのプリント教材

少人数制授業「まるごと暗記タイム」(無料)

小学生のおみんな大集合!

進学個別 **MBAゼミナール** 「お試し体験授業」受付中！

横浜市中央区相生町4-70-2ライズビル3F

ホームページで検索! **MBAゼミナール** 検索 ☎ **651-6922**

受付時間：月曜日～土曜日 AM10:00～PM9:00

<裏面>

私たちの仕事は授業ではなく 成績を上げることです！

完全個別指導

教えることが好きでたまりません。
本当にできない子はいません。教育の原点は
お客様の態度変容にあると信じています！



塾長 中井 正博

春期講習

春期講習ではMBAゼミナールの授業をはじめとする生徒のための
コースとして「入門コース」をご用意しました。「入門コース」はリー
ズナブルな授業料で春期講習の授業が受けられるとでもお得なコース
です。新しい学年を余裕をもって迎えるためにご利用ください。

3/25日 ▶ 4/5日

●お申し込み、ご希望に合わせ
日程をお選びいただけます。

【入門コース】断然リーズナブルな授業料！

カリキュラム例です！お客様一人ひとりにピッタリの学習プランをご提供します。

自分だけの
カリキュラム

都合の良い
曜日を選べる！

好きな科目を
選べる！

授業回数や
時間も選べる！

正しい勉強の仕方を身につけます！ 漢字と計算をパーフェクトにしよう！ (算数×2 国語×2) 新小学1~4年生 = 7,000円	勉強習慣の確立に向けスタート 100点答案のための基礎力完成 (算数×2 国語(英語)×2) 新小学5~6年生 = 7,000円	中学校の勉強を先取りします！ 4月から自信をもってスタートを切ろう (数学×2 英語×2) 新中学1年生 = 8,000円	高校入試の勝利のために 新指導要領にいち早く備えよう！ (数学×2 英語×2) 新中学2・3年生 = 8,000円	志望大学への道はココから 高校の内申対策からはじめよう！ (個別×4) 新高中生 = 9,000円
--	--	---	---	---

授業料は税別表記です。別途、教材費が必要となります。詳細はお問い合わせください。

新年度授業

教科●英/国/数(算)/理/社 対象●小1~高3生

【定員制】 個別指導なので途中からの入塾もできます。

先生一人に生徒が2~4人の指導です。お客様だけのための
学習プランをご用意し、学力にあった指導を丁寧に行います。

自習室は
使い放題です！



中学校の教科書が大幅にボリュームアップ！

授業時間数は主要5教科でプラス360時間(3学年計)

▶ 昨年度の小学校に続き、中学校でも新学習指導要領による授業がスタートします。大きな変更点はズバリ学習量が増えること、そして難易度が高まるという2点です。

MBAゼミナールは、新しい教科書や内容を徹底分析！
パワーアップした先取り学習
「5教科応援プラン」で自信をもって
対応します！

安心 通常月の月謝 小学生 = **4,000円** ~
価格宣言 中学生 = **5,500円** ~

特別 4月1日までに入塾していただく...
優待 入塾金 **15,750円** が **無料**
転塾割引・兄弟姉妹割引もご用意しています！

保護者さまの声

当塾に入塾を決めていただいた保護者の皆様の アンケートから引用させていただきました。

MBAゼミナールの良いところはどこですか？

「私が「質問しやすい、何題でも質問して大丈夫」と思っていたら、実際は先生が「質問はいつでもいいよ」という感じで、気軽に質問できる。先生が「質問はいつでもいいよ」という感じで、気軽に質問できる。」
区内中学校 3年生の保護者さま

MBAゼミナールに入塾してお子様に変化はありますか？

「勉強の習慣が身についたと思います。解き方のコツがわかるようになったので、学校の勉強も楽になりました。」
区内中学校 3年生の保護者さま

MBAゼミナールに入塾してお子様に変化はありますか？

「学習習慣が身についたと思います。解き方のコツがわかるようになったので、学校の勉強も楽になりました。」
区内中学校 3年生の保護者さま

MBAゼミナールの良いところはどこですか？

「先生が「質問はいつでもいいよ」という感じで、気軽に質問できる。先生が「質問はいつでもいいよ」という感じで、気軽に質問できる。」
区内中学校 3年生の保護者さま

MBAゼミナールに入塾してお子様に変化はありますか？

「勉強の習慣が身についたと思います。解き方のコツがわかるようになったので、学校の勉強も楽になりました。」
区内中学校 3年生の保護者さま

MBAゼミナールに入塾してお子様に変化はありますか？

「勉強の習慣が身についたと思います。解き方のコツがわかるようになったので、学校の勉強も楽になりました。」
区内中学校 3年生の保護者さま

MBAゼミナールに入塾してお子様に変化はありますか？

「勉強の習慣が身についたと思います。解き方のコツがわかるようになったので、学校の勉強も楽になりました。」
区内中学校 3年生の保護者さま

MBAゼミナールの良いところはどこですか？

「先生が「質問はいつでもいいよ」という感じで、気軽に質問できる。先生が「質問はいつでもいいよ」という感じで、気軽に質問できる。」
区内中学校 3年生の保護者さま

太鼓判

Point

中間・期末など定期試験対策はお任せください。学校別の対策を行います！定期テスト前には無料で、「まるごと暗記タイム」を実施しています。

Point

生徒一人ひとりと定期的に面談をし、学習の計画性と意欲を高めます。定期テスト3週間前にも実施します。

Point

部活と勉強の両立している先輩がとても多い塾です！

Point

中学1年生からガイダンスを行い、受験に必要な心構えややる気を喚起します。

Point

理科実験教室など無料の学習イベントを定期的に開催しています。

Point

小学生には本好きになってもらえるよう読書感想文教室を無料で開催しています。

Point

●家庭と密な連絡をさせていただきます。月別にお子様の学習状況をお伝えする塾は多いですが、私たちは「学習記録ノート」で授業がある日ごとにお子様の塾での様子をご家庭にお伝えします。

お試し体験授業が

この体験授業でMBAゼミナールの雰囲気や
授業の質を知っていただければ幸いです。

*費用は一切かかりません。◆期間：2月21日(火)~3月23日(金)

無料で受けられます。

「無料お試し体験授業」をご希望の方はお気軽に下記の番号までお電話ください。「チラシを見た…」とお伝えいただくだけで大丈夫です。

進学個別 MBAゼミナール

横浜市中区相生町

4-70-2ライズビル3F ☎ 651-6922



〈マネジメント・ブレイン・アソシエイツからのご案内〉

新入社員雇用・非正規社員様への研修をご検討の塾様はぜひ一度お問い合わせください。また、研修場所は東京・大阪を予定しておりますが、一定数の受講者にお集まりいただけましたら、それ以外の地域での開催も可能です。

2013年は東京・大阪・岡山・福島の4会場で実施！

2014
年度版

学習塾に入社する新卒・中途社員様向け
短期・即戦力
社員育成研修

研修

頼れる塾人になるための～100時間研修

Point

至100時間の研修です。半分以上をワークに費やし、学んでいただいた内容を頭で、体で覚えていただけます。毎回提出していただく宿題やアンケートで、発見される課題や悩みについてもこの時間にお答えしていきます。

電話フォロー

受講者の状況を塾塾と共有します

Point

毎回の授業後に塾長様もしくはご担当者様へ受講者ひとりひとりの様子をご報告。ここで皆様とコミュニケーションを取りながら受講生をフォローしていきます。

WEB動画フォロー

欠席したらWEBで確認できます

Point

欠席された方、復習したい方、今日の振替内容を確認したい塾長様・教室長様にご覧いただくための動画を用意しております。各講座をダイジェスト版として収録。1日の研修を30分程度でご確認いただけます。

課題を一緒に解決??!

課題の共有・解決方法の共有をします

Point

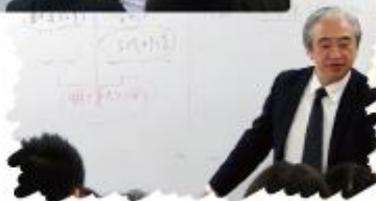
アンケートで頂いた質問・お悩みは講師がアドバイスするほか、受講者と共有し、日々の業務の参考にさせていただきます。

宿題

学びと業務をリンクして考えていただきます

Point

学びを現場でどのように活かすか、また活かした時にどのような成果や課題が上ってくるのか、ご自身の体験をまとめていただきます。宿題は担当講師がコメントを書き込みお返しいたします。



*公益社団法人 全国学習塾協会 学習塾講師検定3級の受験付

学習塾
講師
検定

2014年6月末に試験を行います。学習塾運営における基本的な知識を問う試験と、学科(5科目の中から1科目選択)を受験していただけます。

詳しい資料はこちらでご覧いただけます。

http://www.jja.or.jp/approve/group/shudan_panfu.pdf

*通学が難しい方のためWEBで学べるパーソナルプランもご用意しています。
*お急ぎの方などお届に保通できる方法も提案させていただきます。
お気軽にお問い合わせください。(お問い合わせ先は裏面をご参照ください)

主催 合資会社マネジメント・ブレイン・アソシエイツ
協賛 公益社団法人 全国学習塾協会

お問合せ

合資会社マネジメント・ブレイン・アソシエイツ (MBA) 担当: 柄澤

PHONE: 045-651-6922 FAX: 045-651-6944

URL: <http://www.management-brain.co.jp> / E-mail: mailadm@management-brain.co.jp