

セミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」 アンケート

この度はセミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日のセミナーを聞いた感想・気づき・良かった点を聞かせてください。
特にこのセミナーを受ける前、受けた後では、どのようにご自身のビジネスが変わりそうか、という点をいただけると幸いです。

初めてわかる内容、私もできなかった手法に
おどろきました。
今までは、いつもより今は個性が、自分が良かみと
いうやり方で、業務をこなし、ばうばうにやっ
ている事はいふまでもなく、
1人1人のスタッフの個性が強いのび
必要性をすぐ感じました。

会社名

氏名 T. K.

メールアドレス

業種

飲食業

年商

従業員数

12

お客様の声としての利用について（該当するものに○をお願いします）

（可 : 不可 : イニシャルで利用可）

ご協力ありがとうございました。

セミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」 アンケート

この度はセミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日のセミナーを聞いた感想・気付き・良かった点を聞かせてください。
特にこのセミナーを受ける前、受けた後では、どのようにご自身のビジネスが変わりそうか、という点をいただけると幸いです。

今まで理念やビジョン、価値観と明確にしている
という点や、フレッドなどの例を知ることができ、
115項目まで細かく、作り、落とし込んでいく内容
はなるほどと思われました（CCS = 採用基準 = 評価基準）
として、おそらくこのCCSをいかに仕組み作り
全般と連動していくかこそより効果的な点だと
感じました。

会社名 _____

氏名 _____

T.O. _____

メールアドレス _____

業種 _____

年商 _____

従業員数 _____

お客様の声としての利用について（該当するものに○をお願いします）

（可 : 不可 : イニシャルで利用可）

ご協力ありがとうございました。

セミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」 アンケート

この度はセミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日のセミナーを聞いた感想・気づき・良かった点を聞かせてください。
特にこのセミナーを受ける前、受けた後では、どのようにご自身のビジネスが変わりそうか、という点をいただけると幸いです。

Q

オンラインコンテンツでどうも理解していましたが、
実物を見たり、実践者の話を聞いて、理解が深まりました。

日常業務が回るだけでなく、勝手に成長する
組織を作りたいという想いが強まりました。

会社名

氏名

Y. S.

メールアドレス

WEB WEB
業種 広告・コンサル

年商 4000万

従業員数 在宅 3名

お客様の声としての利用について（該当するものに○をお願いします）

（可 : 不可 : イニシャルで利用可）

ご協力ありがとうございました。

セミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」 アンケート

この度はセミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日のセミナーを聞いた感想・気づき・良かった点を聞かせてください。
特にこのセミナーを受ける前、受けた後では、どのようにご自身のビジネスが変わりそうか、という点をいただけると幸いです。

本日は、貴重なお話を聞けうございました。

ちように、社員から目線がどこか分からないという声もあり、このセッション、ヴィジョンを話し合えるところでした。

その~~結果~~を今日うかがえた~~文~~がしました。
手法

ただ、~~社長~~ 過ぎ、いくつかのツールを入れようとして中途になったこともあり、「またか？」^となる不安があります。

会社名 株式会社 〇〇

氏名 〇 T. K.

メールアドレス 〇〇〇〇〇〇@〇〇〇〇〇〇.〇〇

業種 造園業

年商 2.5億円

従業員数 17名

お客様の声としての利用について（該当するものに○をお願いします）

（可 : 不可 : イニシャルで利用可）

ご協力ありがとうございました。

セミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」 アンケート

この度はセミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日のセミナーを聞いた感想・気づき・良かった点を聞かせてください。
特にこのセミナーを受ける前、受けた後では、どのようにご自身のビジネスが変わりそうか、という点をいただけると幸いです。

- ・「エンパワーメント」の内容を かみくだいて 日本市場
の事情に合わせて良かった。
- ・動画教材を購入しているので、(フルバージョン)
こちらで学習も続けていきます
- ・

会社名 (株) ヘルイズミ

氏名 清水 秀和

メールアドレス

業種 せいら業

年商 —

従業員数 —

お客様の声としての利用について（該当するものに○をお願いします）

(可) : 不可 : イニシャルで利用可

セミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」 アンケート

この度はセミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日のセミナーを聞いた感想・気づき・良かった点を聞かせてください。
特にこのセミナーを受ける前、受けた後では、どのようにご自身のビジネスが変わりそうか、という点をいただけると幸いです。

大分手離れで書いてくれた ^{実務面} ~~実務面~~ ~~チームの作り~~
現場の意識は全然違うようです（採用の課題も大いにかと）
明文化する事はとても良い事だと思いました。か、自社で完結する
事は ~~難しい~~ ^{難しい} と思いました。
^{難しい}
Zappos の culture book とは異なるものかと思いました

会社名 _____ 氏名 M. M.

メールアドレス _____

業種 介護 年商 1.2 〇〇 従業員数 50名 (パート含む)

お客様の声としての利用について（該当するものに○をお願いします）

（可 : 不可 : イニシャルで利用可）

ご協力ありがとうございました。

セミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」 アンケート

この度はセミナー「社長がいなくても勝手に成長する最強チームの作り方」にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日のセミナーを聞いた感想・気付き・良かった点を聞かせてください。
特にこのセミナーを受ける前、受けた後では、どのようにご自身のビジネスが変わりそうか、という点をいただけると幸いです。

都内Hpとメンタルクリニックで勤務しており、

多忙と自分のVisionとの方向性の違い。

自分の患者のつく割合を考慮し自身で起す
ことを決意しました。

1部の江本氏のCCSに興味ありましたが17へ直近の

えびすを15:30に出ないでいけなためワークショップを

アパレルに諦めた、小島先生の開業プログラムを購入しており
ます。

会社名

開業準備中
(メンタル科精神科)

氏名

S. N.

メールアドレス

業種

個人クリニック

年商

?

従業員数

? 3名

お客様の声としての利用について(該当するものに○をお願いします)

(可 : 不可 : イニシャルで利用可)

院長
PSW(事務)

ナース(パート) 数名 (前注)

心理士?
(パート)

ご協力ありがとうございました。