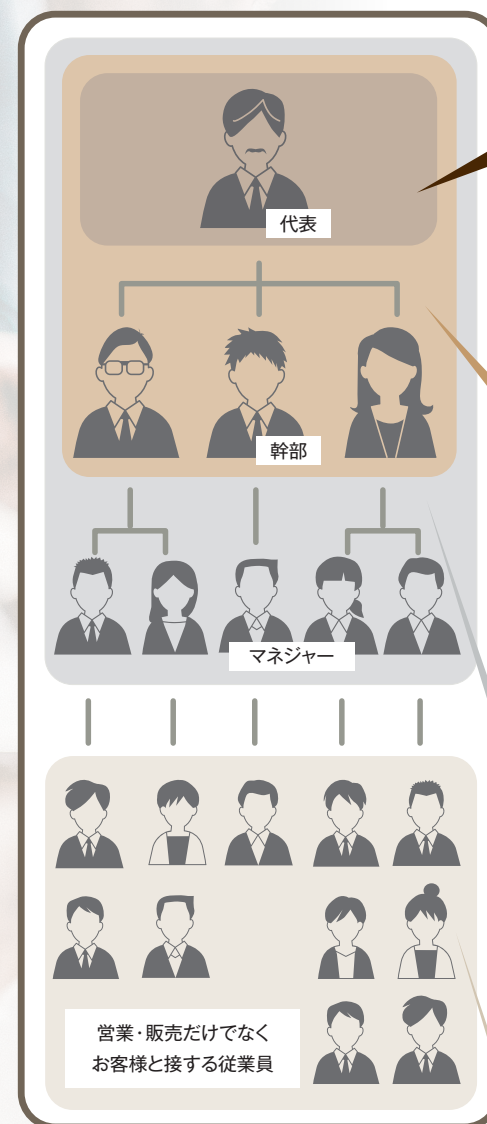


The background of the page is a composite of two blue-tinted photographs. The top photograph shows a group of business professionals in a meeting, with one person using a laptop. The bottom photograph shows a group of people's hands stacked together in a gesture of teamwork. A large, dark grey diagonal shape is overlaid on the left side of the page, containing the main text.

人が育つ慣習づくりのための マスターパッケージ

テーマにあわせ 「人が育つ慣習づくり」を 行いませんか？

- 1 経営者自身の経営力を強化したい
- 2 幹部へ理念を浸透したい
- 3 組織のマネジメント力・育成力を高めたい
- 4 営業力を強化したい



『目標達成の技術』を13ステップで体得する アチーブメントテクノロジー マスタープログラム



高業績と良好な人間関係を両立する
「人軸経営」を学び、デザインする



クオリティカンパニー デザインプログラム

13のテーマについてイン
プットだけでなく、2種類の
アウトプットをとって、理想
の「人軸経営」を
言語化すること
ができます。



中小企業経営者のための幹部とともに学ぶ



理念浸透プログラム

法人パッケージあり

アチーブメントの37年間の
理念経営をもとに「採用」
「育成」「商品開発」「マーケ
ティング」の分野において、
幹部とともに理念
浸透を実現する
方法が学べます。



社員の成長・自己実現が、企業の発展につながる



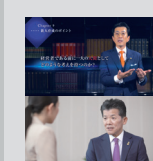
『人が育つ仕組み』の つくり方

人事制度の設計と運用 ―基礎編―
法人パッケージあり

高業績と良好な人間関係を両
立するために欠かせない「仕
組みづくり」を行うプログラム
です。7つのステップで経営
方針を実現する
人事制度を設計
し仮導入までの
準備を行います。



具体的なケーススタディからマネジメントを学ぶ



ボース・ウィン・ マネジメント・プログラム

～ケーススタディ・マスター編～
法人パッケージあり

「退職したいと言っている社
員」「願望が曖昧な社員」な
ど組織で生まれるケースへ
の具体的な言葉かけをロー
ルプレイングで
学び人材育成マ
ニュアルをつくる
ことができます。



営業組織のマネジメント力・採用力が高められる



プロフェッショナル・ セールス・マネジャー・ プログラム

法人パッケージあり

売れる営業組織をつくるた
めの5つの柱を体系的に学
びながら、自社のセールスマ
ネジメントマニ
ュアルを作成す
ることができます。



組織の販売力を高め売上向上を目指す



アチーブメント・ セールス・スキルアップ・ プログラム

法人パッケージあり

1回のセールスで一生涯の協
力者をつくる販売力と影響
力の高め方を学びながら、御
社独自の営業マ
ニュアルをつくる
ことができます。



組織でプログラムを活用するために
クオリティカンパニー倶楽部へご入会ください



共同学習



セルフトレーニング

により人が育つ組織づくりが加速します

クオリティカンパニー倶楽部とは

高業績と良好な人間関係の実現を目指す企業のための会員サービスです。
※法人向けオンライントレーニングプログラムをご利用いただくことができるのは、クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員・
スターター会員の企業様となります。

スタンダード会員 | 入会金無料
年会費 396,000 円 (税込)



スターター会員 | 入会金無料
年会費 132,000 円 (税込)



詳しくは 11 ページをご覧ください →

1 「経営力」を強化する

映像プログラム

経営実績をもとに8,000名以上の
中小企業経営者に伝えてきた
「理念経営」実践のノウハウを学ぶ

2種類のアウトプットをととして
「経営のデザイン」を明確にする

アチーブメントアカデミークラブ会員の方は、
コーポレートデザインブックが
完成するデータつき

本編

「人軸経営」を3つのステップから学ぶ
講義を視聴しながらテキストと向き合い、理想の会社をデザインする

Prologue

中小企業繁栄の道

STEP1

経営の土台づくり

経営者自身が、ライフデザインと経営のデザインを統合する

Step1-1

変化の時代を生き抜く経営者とは

Step1-2

ライフデザインを明確に描く

Step1-3

経営目的に確信をもつ

Step1-4

経営目的を果たす事業を営む

STEP2

人づくり

選択理論心理学にもとづいた、人の採用と育成をデザインする

Step2-1

人を活かす人間観をもつ
人が育つ文化をつくる

Step2-2

よい人材を採用する
現状を把握し、理想の採用活動へ改善する
価値ある人材に育成する
育成のゴールを描く

STEP3

組織づくり

社員の働きがい生きがいになり、繁栄する組織の仕組みをデザインする

Step3-1

採用と育成の仕組みづくり

Step3-2

等身大でNo.1を目指す中小企業マーケティング

Step3-3

差別化・区分化・専門化の商品開発

Step3-4

ローコストオペレーションを実現する営業戦略

Step3-5

健全な財務体質をつくる人中心の財務戦略

Q&A session

具体論により、学びの実践をスムーズに
「人軸経営」を実践するときによくある18の質問から実践知を学ぶ

Epilogue

縁ある人を幸せにする
経営者とは

Q1.

理念と利益の統合は本当に可能なのか

Q2.

アチーブメントは経常利益20%をどのように実現したのか

Q3.

理念を変えたいときどうすればよいのか

Q4.

どうすれば経営に対して強い願望をもつことができるのか

Q5.

同族経営における葛藤とどう付き合えばよいのか

Q6.

経営者はストレスをどうコントロールすべきか

Q7.

専門性が低いとリーダーシップをどう発揮すればよいのか

Q8.

なぜ中小企業経営者は教育者でなければならないのか

Q9.

幹部をどのようにして選べばよいのか

Q10.

どのようにして幹部へ理念浸透するのか

Q11.

社員の成長をつくりだすにはどうすべきか

Q12.

社員の求める心をどのように育むのか

Q13.

社員を信じきるにはどうすればよいのか

Q14.

いつから新卒採用に取り組むべきか

Q15.

社員の離職をどう受け止めればよいのか

Q16.

どのように商品の値付けをすべきか

Q17.

経営状態が苦しい時期をどのように乗り越えればよいのか

Q18.

経営がひっ迫するなかで理念浸透に予算を投下すべきか

クオリティカンパニーを目指す中小企業経営者のための経営問答集

これまで8,000名以上の中小企業経営者教育に従事するなかで、実際に青木に寄せられた中小企業経営者からの質問に対する回答327問を抜粋し、集約した経営問答集です。

経営問答集
掲載質問(一部)

・資金づくりと採用、どちらが先でしょうか？
・採用担当を選ぶ基準を教えてください
・どうすればその人の本質を見抜けますか？
・社内勉強会は、就業時間で行うべきですか？
・どうすれば売れる商品をつくれますか？
・朝礼では、何を話すべきですか？

36回払いの場合
〈分割払い例〉

初回16,247円
14,100円×35回
※税込、分割手数料込、送料込

セット内容

映像37タイトル・テキスト2種・経営問答集1冊

販売価格

418,000円(税込) 送料：1,200円(全国一律)

2か月間でコーポレートデザインブックを作成するクオリティカンパニーデザインプログラム活用サポート

開始

2weeks

1回目

2weeks

2回目

2weeks

3回目

2weeks

全体完成

2か月間、コーポレートデザインブック作成から印刷手配までクオリティカンパニーデザインプログラムの活用を伴走します。

価格154,000円(税込)

詳しくはこちら

映像プログラム

37年間、50万名以上の方に
伝えてきた「目標達成の技術」を
13ステップ62タイトルから学ぶ

1週間に1ステップずつ学び、
13週間(91日)かけて
達成の技術を体得する

アチーブメントの仲間や、
組織のメンバーとともに学び、
お互いの願望を分かち合う

本編

成功の13のステップ13 steps for success
1週間1ステップと向き合い、91日間かけて成功のマスタースキルを体得する

Prologue

1 成功への扉 2 成功の13のステップとは

STEP1

求める心

1 未来をつくる思考の力
2 燃えるような願望を持つ
3 成功する前に成功者になる

STEP2

成功のビジョン

1 目的から一貫した人生を描く
2 バランスのとれたビジョンを持つ
3 段階を追った自己実現

STEP3

揺るぎない信念

1 現実をつくる信念の力
2 一点の曇りなき積極思考
3 信念を育む自己暗示

STEP4

代価の先払い

1 代価と報酬の原理
2 退路を断ち最善を尽くす
3 成功の原則に素直に生きる

STEP5

卓越する

1 頂点への道を歩む
2 優れた専門知識を持つ
3 強みを活かし道を切り拓く

STEP6

目標を定める

1 目標を定め思考を集中させる
2 効果的な目標設定技法

STEP7

綿密な計画立案

1 時間を制し人生を制す
2 努力よりも正しい選択をする
3 未来創造のプライオリティ
マネジメント

STEP8

共創の力を用いる

1 偉業を成就させる
パワーパートナーの力
2 強い絆で結ばれた
真の協力者を得る技術

STEP9

責任に生きる

1 自分の人生を自分で選択する
2 コントロール領域を拡張する
3 人生を創造する
セルフカウンセリング技法

STEP10

勝利者としての自己概念

1 願望成就の土台となる自己概念
2 不可能を可能に変える愛の力
3 勝利者としてのストーリーを生きる

STEP11

己に打ち克つ

1 弱さを乗り越える
2 悪い習慣を断つ
3 よい習慣を体得する

STEP12

決断と実行

1 決めて断つ
2 実践に徹する

STEP13

志を磨く

1 志を磨き社会に還元する
2 リーダーとして生きる

Epilogue

人格の完成を目指して

応用編

物心両面の豊かな人生を築く5つのテーマ
5 themes for abundant life 成功の13ステップとあわせて活用し、物心両面の豊かな人生を築く
1 心身ともに健康 2 愛に満たされた人間関係 3 人の役に立つ 4 経済的基盤の確立 5 楽しみに満ちた人生

困難を乗り越えるための17のヒント17 hints for overcoming difficulties

日常生活の中で起こるさまざまな障がい乗り越えるために13ステップを活用する

1

目に見えない思考の力を信じることができないとき

7

怠惰に流れられ習慣を形成できないとき

13

人のモチベーションを高められないとき

2

燃えるような願望を育むことができないとき

8

計画を立てても実行できないとき

14

人を集め組織をつくる方法がわからないとき

3

上質世界を拡張する方法がわからないとき

9

人から信頼を得ることができないとき

15

採用すべき人を採用できないとき

4

上質世界に入れるべきものを入れられないとき

10

周りの人の願望に入る方法がわからないとき

16

ネガティブ思考から抜け出せないとき

5

目的を見失いパニックダウンしてしまうとき

11

相手の可能性を信じることができないとき

17

ひっ迫した状況で諦めそうな自分に負けそうとき

6

価値ある目標に挑戦するよりも目先の楽に流されてしまうとき

12

できない人の気持ちがわからないとき

2つのバックストーリー2 back stories

開発者・ファシリテーターが13ステップを活用した道のり

1 開発者・青木仁志 特別インタビュー 2 ファシリテーター・佐藤英郎 ラストメッセージ

36回払いの場合
〈分割払い例〉

初回15,623円
14,500円×35回
※税込、分割手数料込、送料込

アチーブメントアカデミー会員限定

セット内容

映像62タイトル・テキスト2冊・テキストブック1冊

販売価格

429,000円(税込) 送料：1,200円(全国一律)

4

5

2 幹部へ理念を浸透する

映像プログラム

理念浸透プログラム

経営目的を明確に定める

どのような発言や態度から理想の文化がつけられるのか？

「理念経営」をともに学び
ディスカッションすることで幹部との結束を強め、
理念浸透を加速する

- 経営者と幹部がともに学び
理念浸透施策を
ディスカッションする
- 「採用」「育成」「商品開発」
「マーケティング」について、
理念浸透を実現する方法を学ぶ
- 幹部の「理念」への理解が深まり、
理念に沿った判断・実行が
行われるように

プログラムの特徴

青木仁志が理念浸透を推進
するための「考え方」を講義

本プログラムでは、8,000名以上の中小
企業経営者教育に従事してきた代表青
木が全14章を解説。
理念浸透の極意を余すことなくお届け
します。

37年間アチーブメントが
取り組んできた施策事例を公開

実際にアチーブメントが取り組んでい
る採用・育成の方法や理念浸透施策事
例を公開。
自社での施策に落とし込むための参考
情報としてご活用ください。
※アチーブメントでの施策事例は、一部の章に収録され
ています。

佐藤英郎が
「自社への適用」をナビゲート

右腕として青木を支え続けてきた佐藤
英郎が、経営者と幹部が共に自社に落
とし込むための方法や、考える方向性
をナビゲートすることで、最も重要な
「自社への適用」を考えます。

本 編

どんな姿勢でこのプログラムに取り組んでいただくとより効果的かをお伝えします。
経営者は「経営者向けスタートアップ」から、幹部の方は「幹部向けスタートアップ」からご覧ください。

経営者向けスタートアップ

幹部向けスタートアップ

第1章 繁栄する企業経営の原則
第2章 理念浸透を推進する経営者の条件

第1章 一枚岩の組織をつくる企業幹部のあり方
第2章 繁栄する企業経営の原則

第3章 未来を創り出す経営者の思考習慣	第9章 強いチームをつくる人財育成のポイント
第4章 理念を「お題目」にしない組織とは	第10章 成長を続ける自主自立型人財の育成法
第5章 理念浸透を加速させる3つのアプローチ	第11章 中小企業繁栄の柱、商品開発の3つのポイント
第6章 アチーブメントの理念浸透施策事例	第12章 一生の協力者をつくる営業・マーケティング手法
第7章 企業の未来を決定する人財採用 成功の秘訣	第13章 激動の時代を生き抜く経営とは
第8章 アチーブメントが取り組む理念共感型採用	第14章 企業繁栄への道

法人パッケージは、クオリティカンパニー倶楽部の
スターター会員・スタンダード会員の方がご利用いただけます。
※非会員の方は、会員へ入会いただく必要があります。

法人
パッケージ

対象

セット内容

販売価格

書き込み式テキスト4冊・映像16タイトル

188,100円(税込) 送料:1,100円(全国一律)

パーソナルパッケージ

セット内容

販売価格

書き込み式テキスト1冊・映像16タイトル

148,500円(税込)送料:1,100円(全国一律)

映像プログラム

『人が育つ仕組み』の作り方

人事制度の設計と運用 - 基礎編 -

社員の成長・自己実現が企業の発展につながる
人が育つ「人事制度の設計と運用」を学び、
仕組みをつくる

- 経常利益21億円の生産性を実現した
人が育つ「人事制度の設計と運用」を
体系化
- 選択理論心理学にもとづいた
仕組みの作り方と使い方を学ぶ
- グレード制度・評価制度作成のための
テンプレートデータつき

本 編

Prologue

社員の成長・自己実現が企業の発展につながる組織づくりとは

STEP 1 経営戦略・人事戦略をもとに仕組みづくりをはじめめる			
Step 1-1	明確な経営目的を掲げる	Step 1-3	仕組みづくりの目的を定める
Step 1-2	心理学にもとづきシステムを設計する	Step 1-4	プロジェクトのスケジュールを立てる

STEP 2 理想の組織像からグレード制度を設計する			
Step 2-1	グレード制度とは	Step 2-3	キャリアゴールを設計する
Step 2-2	グレード数を設計する	Step 2-4	グレードの基準を言語化する
		Step 2-5	ランクを設計する
		Extra Session 2-1 グレード制度 アチーブメントの例	
		Extra Session 2-2 賃金制度を検討する	

STEP 3 社員の成長を促進する評価制度を設計する			
Step 3-1	評価制度とは	Step 3-3	業績評価の指標を設定する
Step 3-2	ウェイトを設定する	Step 3-4	プロセス評価の指標を設定する
		Step 3-5	理念行動評価の指標を設定する

STEP 4 評価制度を整える	
Step 4-1	仮評価結果にもとづき調整をする

STEP 5 制度の目的を遂げる運用方法を定める			
Step 5-1	運用のルールを定める	Step 5-2	昇格要件を検討する
		Step 5-3	評価者を決める

STEP 6 仮導入の準備をする			
Step 6-1	仮導入にむけた準備をする	Step 6-2	評価者のトレーニングを行う
		Step 6-3	仮導入説明会を準備する
		Extra Session 仮導入説明会の具体例	

STEP 7 人事制度を育てる	
Step 7-1	人事制度を見直す

Epilogue

人を活かすシステムをつくり続ける

法人パッケージは、クオリティカンパニー倶楽部の
スターター会員・スタンダード会員の方がご利用いただけます。
※非会員の方は、会員へ入会いただく必要があります。

セット内容

販売価格

映像27タイトル・テキスト3セット(3名分)

374,000円(税込) ※追加1名につき22,000円(税込)
送料:1,200円(全国一律)

3 マネジメント力・育成力を高める

映像プログラム



ボース・ウィン・マネジメント・プログラム

—ケーススタディ・マスター編—



成果と人間関係を両立するマネジメントを
具体的なロールプレイをとおして学ぶ

成果と人間関係を両立する本質的なマネジメント理論をしっかりと学んだあと、
組織で起きがちな具体的なシーンを取り上げ、どのように部下の育成・指導をするよいかを、
講師がロールプレイを行い、解説。理論と実践をバランスよく学ぶプログラムです。

本 編	
理 論 編	
第1章	良好な人間関係と高業績を実現するマネジャーに求められる心構え
第2章	心理学に基づいた効果的なマネジメント
第3章	メンバーと信頼を築きあげるための4つの質問
第4章	トップ5%の目標達成型人材を育てる指導法
第5章	いかなるときもメンバーを支援し続けるマネジャーの考え方
第6章	長所伸展法に基づき組織全体を達成に導く2つのアプローチ
第7章	組織のクオリティを決定する仕事の基準の設定法
第8章	結果を出し続けるハイパフォーマンス組織の原理原則

+ 実践編	
第9章	新人を即戦力人材に育て上げる効果的育成法
第10章	メンバーの成長を加速させる指示の出し方
第11章	CASE.1 仕事が願望に入っていないメンバー
第12章	CASE.2 どうなりたいか、ビジョンや願望があいまいなメンバー
第13章	CASE.3 自信がなく、目標設定を避けるメンバー
第14章	CASE.4 いつもよりも目標を高く掲げたメンバー
第15章	CASE.5 無理です、できませんと仕事を断るメンバー
第16章	CASE.6 やる気はあるが実行力のないメンバー
第17章	CASE.7 目標が未達成だったメンバー
第18章	CASE.8 結果は出ていないのに、自分ではできていると思うメンバー
第19章	CASE.9 業務過多になっているメンバー
第20章	CASE.10 若手に追い抜かれてしまったベテランメンバー
第21章	組織の発展を加速させる幹部人材育成のポイント
第22章	CASE.11 部下を育てられない下位マネジャー
第23章	CASE.12 まわりから信頼されていない幹部
第24章	CASE.13 派閥をつくろうとするメンバー
第25章	CASE.14 選択理論心理学を言い訳に使うメンバー
第26章	CASE.15 会社の悪口を言うメンバー
第27章	CASE.16 結果を出しているが素行の悪いメンバー
第28章	CASE.17 評価に不満なメンバー
第29章	CASE.18 プライベートにおいて悩みを抱えているメンバー
第30章	CASE.19 体調不良で動怠が乱れたメンバー
第31章	CASE.20 降格せざるを得なくなったメンバー
第32章	CASE.21 辞めたいと言ってきたメンバー
第33章	Q&A. 社員との食事の機会をどのように活かせばよいか
第34章	Q&A. 朝礼や会議ではどのようなメッセージをすべきか
第35章	Q&A. メッセージをしても反応が良くないときにどのようなことに留意すべきか



法人パッケージは、クオリティカンパニー倶楽部の
スターター会員・スタンダード会員の方がご利用いただけます。
※非会員の方は、会員へ入会いただく必要があります。

法人 パッケージ	セット内容	書き込み式テキスト6冊・ファシリテーションガイド・映像35タイトル
	販売価格	525,800 円(税込) 送料：1,200 円(全国一律)

追加テキスト 5冊 110,000 円(税込)

アチーブメントアカデミー会員限定	
パーソナルパッケージ	
セット内容	書き込み式テキスト1冊・映像35タイトル
販売価格	415,800 円(税込) 送料1,200 円(全国一律)

36 回払いの場合 〈分割払い例〉	初回17,072円
	14,000 円× 35 回 ※税込、分割手数料込、送料込

映像プログラム



プロフェッショナル・セールス・マネジャー・プログラム



組織の営業力を最大化する
『セールスマネジメント』を体系的
に学ぶ

営業組織の成果を決定する「採用力、育成力、市場開拓力、
管理・動機付け能力、同行営業による指導力」を、
青木仁志の50年以上のセールス経験をもとに、
セールスマネジャーに必要とされる能力を体系化しお伝えします。

本 編	
Prologue	プロフェッショナル・セールス・マネジャーへの扉

第1章	組織を達成に導くセールスマネジャーの5つの条件	第13章	部下の行動を変革するプロフェッショナルマネジャーの指導法
第2章	最強の組織を築くセールスマネジャーの心構え	第14章	予算達成から逆算した効果的なタイムマネジメント
第3章	部下の心をとらえて離さないトラストビルディングのたった一つの極意	第15章	部下の力を120%引き出すトレーニングと同行営業の極意
第4章	必ず成果が上がる「常勝」組織のつくり方	第16章	組織の成果を増大させるハイパフォーマンス人材の見極め方
第5章	プロフェッショナルマネジャーの決め手となる2つの能力	第17章	成果から逆算した戦略的な見込み客開拓技術
第6章	成果をつくりだす人材の資質の見極め方	第18章	部下が自己ベストを更新するゴールセッティング技法
第7章	セールスマネジャーが押さえるべき売れるセールスマンの9大能力	第19章	部下が仕事の虜になるアチーブメント流モチベーションアップ術
第8章	セールス活動の10の障害とその克服の原則	第20章	組織を減速させる問題営業社員の対処法
第9章	部下をハイパフォーマンス人材に育てる4つの必須条件	第21章	部下が互いに補いあい自ら成長する最高のチームのつくり方
第10章	予算達成を約束する成果の方程式	第22章	どんな逆境も機会に変える不測の事態への対処法
第11章	部下を味方につける心理学に基づくコミュニケーションスキル	第23章	組織の成果を2倍にするNo.2の育て方
第12章	部下のモチベーションを引き出すビジョンエンロールテクニック	第24章	伝説のプロフェッショナル・セールス・マネジャーへの道



法人パッケージは、クオリティカンパニー倶楽部の
スターター会員・スタンダード会員の方がご利用いただけます。
※非会員の方は、会員へ入会いただく必要があります。

法人 パッケージ	セット内容	書き込み式テキスト6冊・ファシリテーションガイド・映像 25 タイトル
	販売価格	382,800 円(税込) 送料：1,200 円(全国一律)

追加テキスト5冊 110,000 円(税込)

パーソナルパッケージ

セット内容	書き込み式テキスト1冊/演習問題付き 映像25タイトル
販売価格	272,800 円(税込) 送料1,200 円(全国一律)

36 回払いの場合 〈分割払い例〉	初回11,184円
	9,200 円× 35 回 ※税込、分割手数料込、送料込

4 営業力を強化する

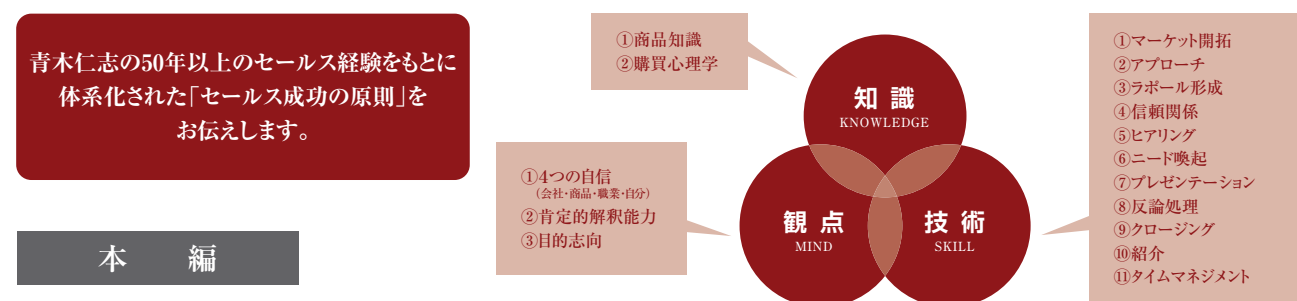
映像プログラム



アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム



対面影響力を高め
「あなたにすべて任せます」と
言われる人材を育成する



第1章 トップセールスへの扉	第15章 電話を活用し確実にアポイントにつなげる方法
第2章 成功を決定する85%の要因	第16章 購買動機を高める質問話法
第3章 セールス業績を決定する4つの自信	第17章 顧客サイドのプレゼンテーション
第4章 成果を生み出す自己イメージの作り方	第18章 顧客の心を掴む「超信用度の高め方」
第5章 YESに導く信頼確立の原則	第19章 成約率を高める伝達力10のポイント
第6章 高いモチベーションをキープし、常にベストな状態を保つ秘訣	第20章 購買欲求を高める効果的な反論処理
第7章 人生を切り開く心の法則	第21章 決断を取り付ける反論対処法
第8章 商品の付加価値を上げるテクニック	第22章 100%クロージングの本質
第9章 見込み客開拓とアプローチ技法	第23章 即決型クロージング技法
第10章 見込み客開拓の障害を取り除く方法	第24章 紹介が生まれる顧客フォロー
第11章 見込み客のタイプの見分け方	第25章 生産性を飛躍的にアップさせる時間管理術
第12章 顧客創造のマーケット設定	第26章 法人開拓とリピートオーダーの原則
第13章 アップマーケット開拓に必要な自分ブランドの高め方	第27章 成功は成長の果実
第14章 面会数を倍増させる効果的なアプローチ技法	




法人パッケージは、クオリティカンパニー倶楽部の
スターター会員・スタンダード会員の方がご利用いただけます。
※非会員の方は、会員へ入会いただく必要がございます。

法人
パッケージ

セット内容 書き込み式テキスト 11冊・ファシリテーションガイド・映像 27タイトル

販売価格 **492,800** 円(税込) 送料: 1,600 円(全国一律)

追加テキスト 10冊 165,000 円(税込)

パーソナルパッケージ

セット内容 書き込み式テキスト(188ページ)・映像27タイトル

販売価格 **272,800** 円(税込) 送料1,200 円(全国一律)

36回払いの場合
〈分割払い例〉

初回11,184円
9,200 円× 35 回
※税込、分割手数料込、送料込

組織でプログラムを活用するために

共同学習+セルフトレーニングにより人が育つ組織づくりを加速させる

オンライントレーニングプログラムの法人パッケージは
クオリティカンパニー倶楽部
スタンダード会員・スターター会員の方がご利用いただけます



スタンダード会員

幹部とともに会社のミッションの実現に向かい、クオリティカンパニーを目指す企業同士で研鑽し合う。クオリティカンパニーを目指し続ける企業のためのサービスです。



スターター会員

社員の自己実現に向け一人ひとりの成長を後押しするとともに、組織人としての自覚を促す。クオリティカンパニーへの一歩を踏み出す企業のためのサービスです。

エントリー会員

経営実践塾・クオリティカンパニー実践塾を受講された企業にクオリティカンパニー倶楽部エントリー会員資格が付与されます。

		スタンダード会員	スターター会員	エントリー会員
理念浸透サーベイの実施	年1回無料実施(300名以下)	○	○	×
	属性別分析を無料実施(10属性以下)	○	×	×
社内学習を促進する社員育成支援システム「QUATS」		30名まで利用可能	5名まで利用可能	×
月刊ビジネスパートナーを無料視聴		○	○	×
限定セミナー・イベント参加権	クオリティカンパニーサミット	○	○	○
	クオリティカンパニー研究会	○	○	×
	経営問答・経営者合宿など	○	×	×
	階層別オンライン講座	○	○	×
	階層別リアル講座	○	×	×
	リクルーティングカレッジ・人事制度セミナーなど	○	×	×
クオリティカンパニー実践塾の再受講権		○	○	×
会報誌「QCC MEMBERSHIP」の定期送付		○	○	×
年会費(税込)		396,000円	132,000円	無料

スタンダード会員に入会する



スターター会員に入会する





Quality Company
Training Management System

QUATS(クオーツ)とは
QUATSとはQuality Company Training Management Systemの略で、クオリティカンパニー実現に向けた社員育成の支援を目的とするインターネットサービスです。
クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業・スターター会員企業がご利用いただけます。

QUATS できること



QUATSは、社員一人ひとりの MARCアカウントと連携し、社員一人ひとりの学習環境をつくる支援をするシステムです。

- 購入されたオンライントレーニングプログラムを活用し、社内で共同学習及び社員一人ひとりのセルフトレーニングが可能となります。
- ※オンライントレーニングプログラムを視聴いただくことのできるのは、同法人のなかでも、購入セット数以下の人数の方に限られます。
- 「頂点への道」講座の社員受講進捗管理機能により、学習効果を高めていただけます。

共同学習とセルフトレーニングの併用で、技術体得を一層加速

QUATSをご利用いただくことで、社員一人ひとりがご自分の携帯端末から、会員企業が購入されている映像プログラム（法人パッケージ）を視聴いただくことが可能になります。共同学習だけではなく、社員一人ひとりのセルフトレーニングが可能になることで、技術体得の加速につながります。
※ご利用いただくにはいくつかの条件がございます。

活用例 1



通勤時間を利用して

活用例 2



休憩時間を利用して

活用例 3



朝や休日を利用して



学習効果を最大化するために

組織で学ぶ慣習づくり

仲間とともに学ぶ

+

学びを繰り返す

ともに学ぶ仲間の存在が
実行へのコミットメントを
強めます。また気づきが
増え学びが深まります。



反復して学ぶことで単なる知識レベルの学びではなく、技術体得に繋がります。



社内勉強会

活用例

8:00 ~ 8:10 セットアップ

前回決めたアクションプランを振り返る
勉強会の目的を明確にする



8:10 ~ 8:30 プログラム視聴

1章視聴する
※ケーススタディパートの場合、概要・ロールプレイング・解説で20分程度



8:30 ~ 8:40 演習問題に取り組む

テキストにある演習問題に取り組む、ポイントを落とし込む



8:40 ~ 8:55 シェア

得た学びをどのように活かしていくのかアウトプットする



8:55 ~ 9:00 アクション・次回の予告

現場で取り組むことを整理し、次回の予定を確認する



組織力を強化するために

教材を組織のなかでどのように活用するか、御社の要望にあわせて設計いたします。

Calendar grid with days of the week and dates. Includes program labels like ASSP, 理念 P, BCM, PSM.

Legend table explaining abbreviations: ASSP (アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム), PSM (プロフェッショナル・セールス・マネジャー・プログラム), 理念 P (理念浸透プログラム), BCM (ボース・ウィン・マネジメント・プログラム).

1 か月の
学習計画を
立てましょう

Blank calendar grid for planning.



アチーブメント株式会社

<https://achievement.co.jp/>

東京本社	〒135-0063 東京都江東区有明 3-7-18 有明セントラルタワー 19 階 TEL : 03-6858-0311 FAX : 03-6858-3791
大阪支社	〒541-0048 大阪府大阪市中央区瓦町 2-3-10 瓦町中央ビル 3 階 TEL : 06-6226-9011 FAX : 06-6226-9012
福岡支社	〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前 3-4-8 ダウインチ博多シティ 4 階 TEL : 092-481-1155 FAX : 092-481-1166
名古屋支社	〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄 4-3-26 昭和ビル 1 階 TEL : 052-249-3256 FAX : 052-249-3257
横浜支社	〒231-0033 神奈川県横浜市中区長者町 5-85 三共横浜ビル 9 階 TEL : 045-341-0631 FAX : 045-341-0632
熊本支店	〒860-0804 熊本県熊本市中央区辛島町 6-7 いちご熊本ビル 6 階 TEL : 096-352-5855 FAX : 096-352-5858