

山大営業チーム博士イメージ【教育は考えると体験】

参加意思表示！  
～5月23日まで

【目的】せっかくの成果をもっと広めたい！伝えたい！知ってもらいたい！

【打ち合わせ形式】ZOOM 打ち合わせ形式、担当グループ活動進行、連絡等はグループメッセージが基本

【期間】お試しとして約3年間。2020年5月～2023年3月まで。

※中心活動時期 5月（夏へ）9月（オープンキャンパス）2月（予算時期）

【対応】魚林&お片づけ柴田博士&お片づけ博士登録メンバー

【ターゲット】関東～福岡までの専門学校、短期大学、**大学**

※注意、弊社からの予算等は出ません。

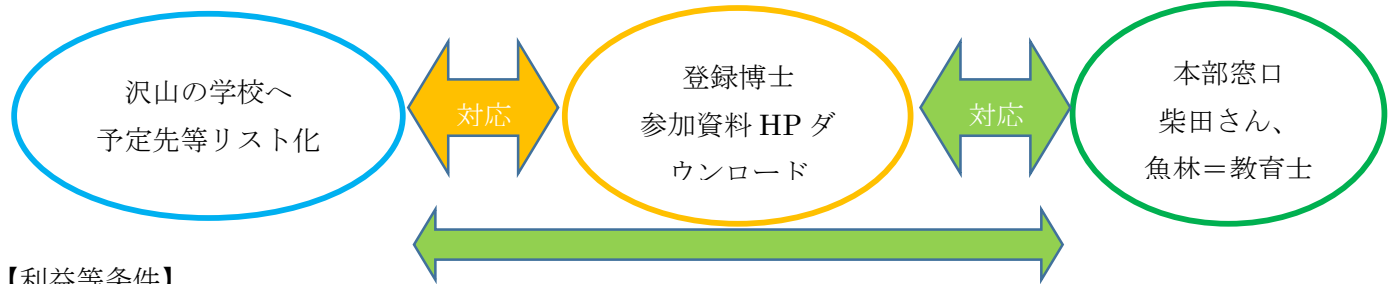
【売る商品と内容】※資料制作には登録全員の名前明記予定

制作 チームで制作

- A 山大データの参考資料（各担当者決める）  
※山大対応者明記と営業チーム対応者明記別
- B 営業資料事例（片づけ遊びネタ）（ゼミネタ）
- C 基本的研修メニュー（希望校には資格進呈制度）個々学校等への変更可能ですとする  
※今ある講座内容でも、オリジナルでも対応

内容 チームで制作

- A 山大データを参考にオリジナル学校教授へ【研究協力を売る】
- B 学生共に作る研究 オリジナル例として【片づけ遊び内容制作】&【ゼミネタ協力】等を売る。
- C 学生&先生向けの研修（希望者には資格進呈制度）  
※今ある内容でも、オリジナルでも対応。



【利益等条件】

利益内容（窓口対応者が利益）

- A、Bはボランティア対応
- ※もし、利益出たら窓口対応者へ
- Cは窓口学校契約対応者が利益

メンバー登録者の更新時期は春5月（6月）毎年スタートのメンバーが掲載対象者となる。

随時進行過程をHPにアップ資料として活動出来るのは登録者メンバーのみ。名前掲載者は1年目メンバーのみ

**GIVE 精神制作対応、売る資料と方法を知り【ご縁、利益を得る】** 山大営業チーム資料等は制作、対応に関わった皆のモノ（管理、新規資格権利は柴田さん教育士）利益は基本的に窓口対応。※基本的には各自、ご縁から個人営業をしてもらって良いとする予定。

※出来る限りマニュアル化予定。3年活動内容等をHPにアップ→各個人的に活動として使えるように

3年後上記、活動内容とご縁のリスト、社会貢献の内容を決めていく4年目へ繋ぐ

【予定進行表】 5月9月1月2月3月 ZOOM 会議

担当者グループ事に活動		5月zoom	6月	7月	8月	9月zoom	10月	11月	12月	1月zoom	2月	3月zoom
A 山大資料	参考資料	担当者と内容を決定	夏向け営業したい方は、リスト出し(仮営業資料制作)	秋オープンキャンパス営業したい方は、リスト出し(仮営業資料制作)	資料報告	学校リスト制作	学校へ提出	予算あまり営業各活動まとめ報告				来期へ
B 営業事例(遊び、ゼミ)	事例集											
C 研修(講座、資格)	講座内容											

### 【三年計画指針】

- ・営業行動イメージ  
参加人数により  
内容等  
変更あり。

### 【内容制作】

#### 1年目・資料作成と営業

(メンバー共に)

- ・営業計画
  - ・営業資料を作る
  - ・各行動→報告→改善
- 【年間行動計画を決定】  
マニュアル化

#### 2年目・具体的活動

(メンバー共に)

- ・営業資料改善
- ・学校先の検討
- ・担当者が出てきたら  
営業、対応リスト制作  
マニュアル化

#### 3年目・これから活動

(メンバー共に)

- ・個人ベースで継続活動  
出来るのか？検討
- ・チーム営業存続意志検  
討会議→社会貢献活動へ  
マニュアル化

#### 1年目担当者決めて資料作り

(メンバー共に)

- A 山大資料営業資料まとめ
- B 事例ネタ資料
- C 基本的講座、資格メニュー  
マニュアル化簡単掲載

#### 2年目担当者決めて告知強化

(メンバー共に)

- A 山大資料の使い方
- B 事例ネタ資料→まとめ、HP
- C 講座(資格)→まとめ、HP  
各自詳細掲載内容

#### 3年目担当者決めて、これから

(メンバー共に)

- A 山大資料のこれから見直し
- B 事例ネタ資料→活用方法
- C 講座(資格)→使用検討  
各自詳細掲載内容

- ・メリット、デメリット

#### メリット 学校

- ・片づけ教育理論だけではなく家庭や親子の園、学校以外での個人【片づけ教育】データを一緒にまとめる事が出来る、
- ・学生、先生に学校から求める内容の疑似体験(知育玩具、体験教育)が出来る
- ・提案結果より資格申請制度も出来る。

#### デメリット 学校

- ・内容により、対応出来る、出来ない地域がある。
- ・研究テーマ、長期対応に対しては山大営業チーム存続次第である。
- ・チーム関係者人数により出来る内容と出来ない内容が出てくる恐れはある。

#### メリット 博士個人

- ・個人では出来ないチームだから色々な考えと知識と資料を共有できる。
  - ・ツールがメンバー活動により手に入る
  - ・ご縁が繋がると個人の活動先にもなる
- ※ご縁先に(株)整理収納教育士側からお願いする場合もある。
- ・活動経験があらゆる仕事の拡充活動へ

#### デメリット 博士個人

- ・内容により、対応出来る、出来ない地域がある。
  - ・資料作成、メンバー活動はボランティア。
  - ・基本的契約は学校契約も個人的対応をしなければならぬ。
- ※契約対応が難しい場合は弊社の名前での契約は弊社取引となり、利益は応相談の内  
手数料お渡しとなる。

山大営業チームから、個人仕事以外でのチーム活動により  
沢山の経験を学ぶ場所に！

次回、5月26日予定【お片づけ博士研究所】プロジェクトスタート；内容

- 挨拶運動初回課題期限決めタイトル内容
- 参加人数を見て、担当者と内容を決める
- zoom 会議は、博士の姿参加＝「ユニフォーム」

※理由；毎回、ZOOM 会議様子を SNS 等で発信します。

会議後～3日後以内にアップもしくはシェア活動必須

全ての本部連絡先は

[katazukehakase@gmail.com](mailto:katazukehakase@gmail.com)

2020年5月15日

株式会社整理収納教育士 代表 魚林佐起子

〒655-0045 兵庫県神戸市垂水区北舞子4丁目6-57

