

■本書掲載の内容(目次より)■

はじめに

第1章 経営

- section.1 個別指導の本質
- section.2 学習塾の強み・弱みを考える
- section.3 サバイバル競争に打ち勝つ塾経営
- section.4 塾経営の基本は、在籍生管理
- section.5 何を売るのが、そして年間でそれをどう売っていくのか(年間業務計画)
- section.6 新規校舎出店戦略の基本

第2章 運営

- section.1 教室運営の手段と目的を考える
- section.2 業務の基本視点
- section.3 出席・遅刻・欠席・振替授業管理
- section.4 自塾を伸ばす他塾調査の視点
- section.5 集客を多角的に捉える
- section.6 有形化のススメ
- section.7 生徒のモチベーションを向上させる基本理論と実践
- section.8 新入生ケアで口コミを発生させる!
- section.9 通常授業以外のサービスを高める
- section.10 退塾のタイミングに即した退塾防止策
- section.11 中学3年生の高校1年への継続を考える
- section.12 集客イベントを考える
- section.13 小学生・新中1を集客しよう!
- section.14 友人紹介作戦 ~新年度・講習へ向けて
- section.15 保護者と楽しく話したい! ~効果的な保護者コミュニケーションを考える
- section.16 効果的な保護者面談を考える
- section.17 効果的な問い合わせ対応を考える
- section.18 クレーム対応の基礎・基本

第3章 教務

- section.1 授業の前提を考える
- section.2 個別指導のカリキュラム
- section.3 定期テストに向けての学習指導
- section.4 受験体制を創る
- section.5 個別指導で使える発問集

第4章 人材育成

- section.1 人材採用の視点
- section.2 講師の育成法
- section.3 新人講師の壁とは

第5章 広告宣伝

- section.1 ポスティングを考える
- section.2 地域に自塾の存在を知らせる
- section.3 ゲリラ戦としてDRM(ダイレクトマーケティング)チラシを作る

第6章 コース設計

- section.1 コース設計の基本
- section.2 通年授業の料金設定と季節講習の設計を考える

おわりに