



松下幸之助 『商売心得帖』

「商い」と「サービス」の本質を学ぶ

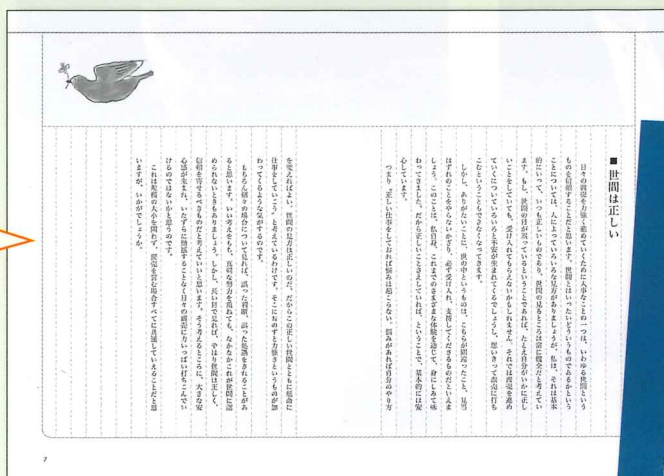
[監修・執筆] PHP研究所 経営理念研究本部

20代・30代で商売の勘所を身につける!

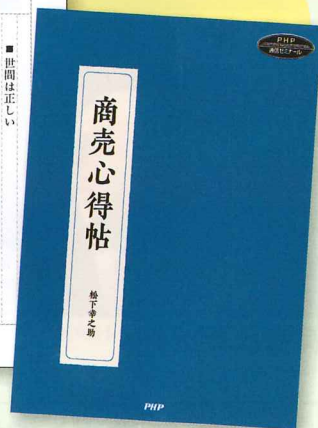
ITの発達に伴い、商売の有り様が変化している今日、物を売りお金を得るだけでは、お客様に選ばれる仕事にはならないでしょう。本コースは、松下幸之助の逸話をはじめ、松下が説く「商売の心得」を体現する企業事例から、商売とサービスの原理原則を学び、商売の勘所を身につけていただくことを目的としています。

『商売心得帖』を現代の視点で読み解く通信教育

1973(昭和48)年刊、
総発行部数90万を
超えるベストセラーです。
松下自身の経験を基に綴った
商売のコツは、現在も多くの
ビジネスパーソンの
指針となっています。



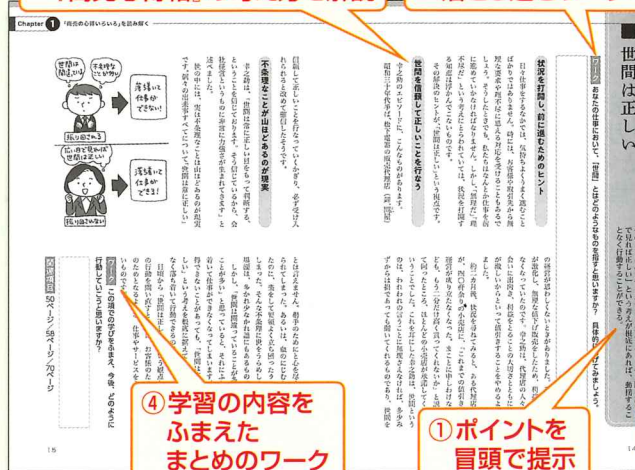
『商売心得帖』



③ 現代の企業事例などで、
『商売心得帖』の考え方を解説

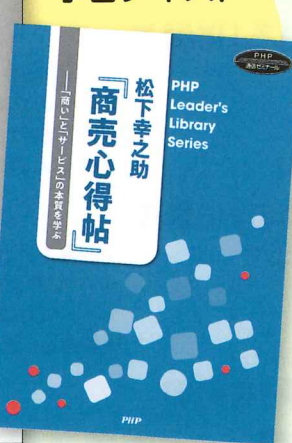
② 『商売心得帖』の内容を
落とし込むワーク

学習テキスト



④ 学習の内容を
ふまえた
まとめのワーク

① ポイントを
冒頭で提示



コース概要

- 受講対象 / 若手社員～初級管理者
- 受講期間 / 2ヵ月
- 特別受講料 / 10,800円(税8%込)
- 教材構成 / テキスト2冊
- 添削 / インターネット添削(スマホ可) 2回

[インターネット添削を受ける時の推奨動作環境]

- OS: Microsoft® Windows Vista / 7 / 8 / 8.1
- ブラウザ: Microsoft® Internet Explorer 8~11
※他のブラウザは非推奨です。
- ディスプレイ: 1024×768以上
- プラグイン: Flash Player Media Player 10.0以上
Acrobat Reader
- 接続環境: 常時接続。ADSL相当以上

商売の勘所が身につく「学習の仕組み」は裏面を参照!

学習の仕組み

1『商売心得帖』を読む

テキスト『商売心得帖』の第1章1テーマを読み、松下幸之助の商売・経営の心得を学び、内容を理解します。

2「学習テキスト」に取り組む

『商売心得帖』で読んだ同テーマの「学習テキスト」を読み、学んだ内容の理解を深めるとともに、ワークを記述して、学んだ内容のアウトプットを行います。

3 1と2を繰り返す

第1章の学習を終えます。

4 動画の視聴

テーマに沿った特別インタビュー動画や松下幸之助の講話を、添削テスト前に視聴します。

5 添削テスト

学習テキストの第1章で学んだ内容の理解度を、Web上の添削テスト(第1回)でチェックします。

6 1～5を繰り返す

第2章と第3章を学習後、動画の視聴と添削テスト(第2回)を受講します。これで、全テキストの学習は修了です。

7 コミュニケーションレポート提出

全学習を終えた後、受講者がコミュニケーションレポートに受講後の取り組みを記述し、上司や人事担当者に提出することで、行動を見える化します。

8 学びの共有

学習した内容を基に受講者同士でディスカッションするなど、共有化を行なうことで、さらに理解度が深まり、取り組みへの意欲を高めます。



特別インタビュー動画



田村 潤氏 元キリンビール株式会社 代表取締役副社長



後藤敬一氏 滋賀ダイハツ販売株式会社 代表取締役



神吉武司氏 株式会社吉寿屋 相談役



レクサス星が丘店で働く方々

コミュニケーションレポート

(1) 『商売心得帖』の項目のなかで、あなたが最も印象に残った項目をあげてください。

(2) その項目のどこが印象に残ったのでしょうか。

(3) あなたは、次にあげる3つのものは、どのようなものだと考えますか。本コースでの学習の前と後で、考え方にどのような変化があったでしょうか。

「商売」……

「商売」……

「儲ける」……

「企業の使命」……

(4) あなたの会社は、どのような役割を果たすことで、社会に貢献していますか。

(5) あなたの会社が、ますます社会に貢献するためには、今後どのような「使命」を果たすべきでしょうか。

学習テキスト内容

序章

『商売心得帖』について

・松下幸之助『商売心得帖』の三つの側面

・すべては体験のなかから

・商売の醍醐味とは何か

ほか

第1章

「商売の心得いろいろ」に学ぶ

・世間は正しい
・対立と協調と
・どれほど喜ばれているか
・販売に成功するためには

・笑顔の景品を
・自分の店の力を判定しつつ
・声をかけるというサービス
・魂を入れた値段であれば

・商売冥利
・自分一人の商売ではない
・総合病院と町のお医者さん
・新しい時代の値段

ほか

第2章

「人事の心得いろいろ」に学ぶ

・“事業は人なり”を基本として
・人を集める第一歩は
・長所を見つ
・人を育てるには

・好きこそものの上手なれ
・一人の責任
・人づくりは“打つ”ことから
・頼もしく思って人を使う

・衆知を生かすために
・部下の提案を喜ぶ
・経営者の心根
・ある問屋さんの立腹

第3章

「商売戦術三十力条」を読む

付録

松下幸之助 略年譜

※内容は一部変更になる場合がございます。

お問い合わせ先 株式会社PHP研究所 PHP普及部

〒601-8411 京都市南区西九条北ノ内町11 TEL:075-681-1295 FAX:075-681-2656