

## 2006年度 日本経営品質賞授賞式に参加しました



水天宮のロイヤルパークホテルで開催された、2006年度 日本経営品質賞授賞式に参加して参りました。今年を受賞は、福井キャノン事務機株式会社と、滝沢村。特に岩手県の滝沢村は地方自治体で初の受賞ですが、素晴らしいことだと思いました。日本経営品質賞に取り組むということは、自治体のお客さんである住民というもの、そして、自治体運営が経営であるという自覚を持っているということです。どこかの夕張市に見せてやりたいですね(笑)。

ただし、皆さんがおっしゃっていたのは、事務局が商売上手、というお話(笑。何しろ、このプログラムに本気で取り組むと一千万円は覚悟しなければなりません。これはとても中小企業に出せる金額ではないですよ。

とはいえ、日本経営品質賞では、業務の結果としての利益・収益も重視しますから、ここに表彰された皆様はそれでも財務的に改善したということの意味していますから、決して、無駄な投資ではないのですが、途中は結構、大変だったろうな、と思います。

私としては、せっかく学んだこの経営品質の考え方をブラッシュアップしつつ、シンプルにして中小企業の皆様、個人事業主の皆様提供し、事業の発展のお役に立ててもらえるようなスキームを考えていきたいと考えています。

## 医療コーチング研究会講師



医療コーチング研究会の勉強会に参加し、講師役として、コーチとしての、プロフェッショナルサービスマーケティングについてのお話をさせていただきました。

医療の分野のコーチングで難しいのは、現場が常に緊急事態であること、専門知識が要求されるということ、という2点があります。昔、本屋時代に医学書担当でした。看護師さん達に限らず、医療関係の方は、常に最新の情報を得ようと勉強熱心です。ですが、ものすごく忙しい人でもあります。きちんと医療の知識を持った人達による、コーチング習得のための新しい、しかも効率的で実務的なプログラムが必要だということが、かなり実感できました。がんばって欲しいです。

私の話はクライアントの獲得、というか、コーチも医者や弁護士などの有資格者同様、プロフェッショナル・サービスなのだから、それに合ったマーケティングの方法が必要、という趣旨で、30分ほど話をさせていただきました。メールの書き方からコラーの理論までを解説。今回のレジュメを作りながら、前に弁護士など有資格者のマーケティングについて取り組んでいたことが、今のコーチのマーケティング支援事業に繋がっているということが、自分で腑に落ちました。貴重な経験をさせていただきました。ありがとうございました！

## コーチングバンクセミナーに、齋藤潔コーチをお招きしました

本日はコーチングバンクのセミナーでした。有限会社オン・ゴーイングの齋藤潔コーチをお招きしての、「『上司はなぜ部下の話の聞けないか』出版記念セミナー あなたとあなたの会社がコーチングで変わる！ 六本木ヒルズのビジネスコーチが実体験で伝える コーチングによる組織の問題解決」です。



前回のセミナーが、シンポジウムの構成でしたが、今回は、講演会的な構成。あまり細かい段取りを決めずに、全てを講師にお任せするやり方にしました。

齋藤コーチにも話しやすかった、とご満足いただき、次回の著作のときにも出版記念セミナーを、と言っていただきました。ありがとうございました！

お手伝いいただいた皆様、金曜の夜にご出席いただいた大勢の皆様、ありがとうございました！