

今年の詳細は裏面でチェック!
eトレをご検討中の先生方も、
ぜひご参加ください!



毎年大好評のeトレユーザー会が今年もやってきます。eトレをご検討中の先生にとっては、上手に運営しているユーザーの活用方法が聞けるまたとないチャンス!開催に先駆け、大好評を博した昨年のユーザー会の講演内容をダイジェスト版でお届けします。

生徒が集まる個別指導塾とは 生徒も保護者も塾のファンにする!そのための人材育成やeトレの効果的な活用法について

2021年は、静岡県で個別指導学院Hero'sを6教室運営するcloud9株式会社の高野代表を迎え、「生徒が集まる個別指導塾とは」をテーマに“生徒も保護者も塾のファンにする”ための人材育成やeトレ運用についてご講演いただきました。



全従業員が管理者の視点に立つ

我々が実践する人材育成のポイントは、社員・アルバイト講師を含めた全員が、管理者という視点から塾の運営を考えられるようにすることです。そのために、私はヒューマンスキル・テクニカルスキル・コンセプチュアルスキルの3つのスキル(図を参照)の育成を重視しています。

ヒューマン・スキル

良好な対人関係を構築するためのスキル



テクニカル・スキル

業務遂行のために必要な技術や知識



コンセプチュアル・スキル

物事の本質を見極め、組織の可能性を最大限に高める能力



実際、気配りができるなどヒューマンスキルのある先生は生徒たちに人気ですが、教室運営はそれだけでは成り立ちません。集客や売上目標の達成に向けた戦略立案や、理念を浸透させる力も必要です。

あるデータによると、法人化された塾の業績は2017年頃から上がっていく一方、個人塾はどんどん縮小しています。きちんと社員教育をして明確な収益構造で運営できている塾だけが生き残れるというのが現状です。だからこそ、社員もアルバイトも区別せず同じレベルでこれらのスキルを身に付けられるよう、研修に力を入れています。

お金では得られない「価値」の創出

また、教室運営で重視しているのは、お金では得られない価値を提供することです。月謝が2万円だとしたら、倍の4万円の価値にして返すことを意識します。そのためには、生徒や保護者の想像を超えた感動を与え、顧客満足度を高める必要があります。

その一環としてこれまで、朝から夜まで塾で勉強を頑張る生徒におにぎりを作って出したり、合格弁当を企画して受験生たちに配ったり、Hero認定証というオリジナルの賞状を用いた表彰式で教室内の士気を高めたり、とアイデアを出しては実行しています。これらの取り組みには、生徒だけでなく、話を聞いた保護者までもが感動して喜んでくれました。これが私の考えるお金で得られない価値ですね。

その上で、今の先生たちには、同じことをやるよう強制するのではなく自発

的に考えて動けるよう誘導します。「私は過去にこんなことをやってきたけど、君たちならどう考えて、何をやる?」と問いかけ、形を変えながら意思を引き継いでもらっています。塾の在り方として、勉強するのは大前提ですが、生徒にとって本当の意味での居場所になることを目指したいですね。

大切なのは1つの退塾やクレームに向き合うこと

ネガティブなイメージの強い退塾やクレームにも、隠れた価値があります。さまざまなプロセスがあって起きた事象だからこそ、お金では得られない価値と捉えてきちんと向き合えるかどうか重要です。しかし、多くの先生はさほど危機感を持っていないのではないのでしょうか。成績が伸びない、授業料が高い、先生が合わないといった表向き退塾理由を真に受けず、そこに至ったプロセスを考えて改善していく姿勢が必要だと思います。

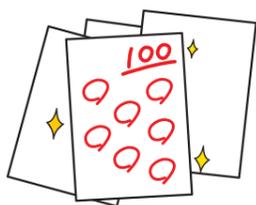
クレームの実態として、不満に思っても声に出す人は4%だそうです。例えば、不満を打ち明けてくれた保護者が1人いたとすると、ほかの保護者も心の中で不満を抱えている可能性があるということです。それが後の退塾にもつながりかねませんよね。一説では、退塾が1人出ると潜在的に25人の見込み客を失うことに等しいと言われますので、私はまず目の前の1人の退塾を重く受け止めて原因を追究することを大切にしています。このように、一人ひとりしっかりと向き合っこそ、生徒が集まる塾が実現すると考えています。

私のおすすめ!



高野代表が選出 eトレ推しポイント

プリント毎に生徒との接点
が生まれ、どんな先生でも
コミュニケーションしやすい



プリントの枚数や筆跡で、
塾での学習や頑張りを
保護者が把握しやすい

合否判定が生徒のやる気
を刺激!eトレを中心に
一体感を出しやすい



オリジナルの判定画面や
判定音を設定でき、生徒
が楽しく学習できる

参加者の声

昨年ご参加いただいた方からも、
「参加して良かった!」といった満足
の声を多くいただいています★

先端を走る塾の
生の情報を聞け
てよかった。

改めて退塾1人の
重大さを実感する
ことができました。

販促や生徒対応など、
参考にさせていただく
ことが多くありました。

塾運営の本質的な
部分で、大いに刺激
を頂きました。



今年もやります!eトレユーザー会

2022年は東京会場・大阪会場・オンライン配信での開催が決定!
 ”ベテランユーザーによるeトレ活用の極意”というテーマでお届けします。
 すでにeトレをお使いの方からご検討中の先生まで、多くの皆さまのご参加をお待ちしています。

新たな運用方法の発見に

eトレへの疑問や課題の解消に

最新情報の収集に

導入を考えている先生方にとっては、ユーザーの生の声を聞けるチャンス!

開催概要 大阪会場：9/16(金) 東京会場：9/26(月)
 オンライン配信：10/5(水)・6(木)・7(金)

参加費 無料

お申し込みや開催についての詳細は、eトレ公式HPをご確認ください。

※人数に限りがございますので、お早めのお申し込みをお願いいたします。
 ※会場開催については、新型コロナウイルスの感染状況により変更となる可能性がございます。



ご登壇いただく先生方の過去のインタビュー

(※内容は、取材当時のものとなります。)

▼大阪・オンライン

集団授業とeトレ個別演習の両輪で「分かる」を「できる」に変える指導を体現

月刊eトレ
2020年5月号 掲載

スタディルーム 塾長
戸田 光彦



▼東京・オンライン

eトレで、生徒が前向きに学べる仕組みづくりを徹底

月刊eトレ
2019年12月号 掲載

よつば塾
見附本校教室長
石橋 美由紀



9割が受講する集団授業+eトレのハイブリッドコース

中学部では、約9割の生徒が集団授業とeトレを併用したハイブリッドコースを受講しています。まず集団授業で「分かる」ように教え、eトレ個別演習で「できる」ようにすることで学力定着を促します。1コマ40分と勉強が苦手な生徒でも集中して取り組める時間設定なのも特徴です。eトレは生徒の都合に合わせて受講OKとしつつ、学年ごとに推奨時間帯を設けることで指導の合理化を図っています。

月	火	水	木	金	土	日	
9月	基礎演習 10:00-11:00 11:10-12:00						

ポジティブに学習できるeトレは『魔法のアイテム』

入塾面接の段階で、eトレとは「生徒がやる気になって、家で勉強しない子もつい教室で勉強したくなる『魔法のアイテム』」と紹介しています。プリント1枚10分ほどで次へへと進んでいくゲームのような楽しさや、解説のラーニングを読めば自分の力で学習を進められるところが人気で、生徒たちは面白がりながら前向きにeトレ演習に取り組んでいますよ。そして、生徒への声掛けやコミュニケーションを意識することで、やる気もどんどん高まっています。



小学生が取り組みたくなるカリキュラムづくり



小学生の個別指導では50分間eトレだけに取り組む『レギュラーコース』と、eトレに学校での宿題や自学を組み合わせた『60分パワフルコース』を提供しています。どちらも曜日や時間を自由に選べるので、好評です。クラス授業も実施していますが、今では8割がeトレで学習しています。

また季節講習は、eトレだけで実施しています。カリキュラム名を『計算王への道』にするなど、生徒にやってみたくと思わせる工夫をしています。教室のオリジナリティを出しやすいのも、eトレの良いところですね。

生徒のモチベーションを高めるイベントを企画

生徒のやる気を持続させるため、「ポイントカード」と「ポイントレース」を実施しています。毎年テーマを設定して生徒同士を競い合わせており、たまったポイントは景品と交換できるなど、飽きずに楽しく学習を進められる仕組みづくりをしています。また、授業を盛り上げるため各学期に2回ほどイベントを企画します。2学期であればハロウィンとクリスマスですね。このようなイベントにより授業にメリハリが生まれ、特に小学生のやる気アップに効果的です。



当日は、ベテランユーザーのお二人にeトレ活用法をたっぷりお話いただきます!
 ここでしか聞けない貴重なお話が盛りだくさんです。ぜひ、お楽しみに。

お問い合わせ・お申し込みは



エルソフト株式会社 eサポート

☎ 050-3822-5800 ✉ info@e-tj.net
 ☎ 平日10:00~18:00 🌐 https://e-tr.jp

eトレに関するお問い合わせは、お近くの教育開発出版(株)の各営業所でも受け付けております

教育開発出版株式会社
 KYO-KAI w w w . k y o - k a i . c o . j p
 本社 〒168-0073 東京都杉並区下高井戸1-39-12 ☎03(3304)5291