

MBA

学習塾経営・集客に役立つ情報・ツールを毎月ご提供します。

学習塾サポート会員

テーマは“ローコストハイリターン”です。
弊社のノウハウ・ツールを全て公開していきます。

こんな塾長・室長におススメです！

- 最新の業界情報・教育情報がほしい！
- 生徒集客ノウハウ・集客イベントが知りたい！
- 忙しくてマニュアルや書式・ツールが作成できないので欲しい！
- 学習塾の成功事例を知りたい！
- MBAのノウハウをローコストで知りたい！
- ポスティング原稿・校門配布チラシがほしい！
- 遠方でセミナーを受けにいけなかったが、内容を知りたい！

自信を持って公開できるノウハウが揃いました。

合資会社 マネジメント・ブレイン・アソシエイツ
代表 中土井 鉄信

2001年4月にマネジメント・ブレイン・アソシエイツを立ち上げた当初は、クライアントもほとんどなく、試行錯誤の状態でした。しかし、一人でも多くの塾人に「学習塾の真髄」を伝えたいという思いは強く持っていました。ただ授業をやっておしまい、いや、授業さえも満足にできない塾がそこかしこに存在していたからです。

1年目を終え、東京都のある学習塾がV字回復を果たしたのをきっかけに、2年目、3年目とクライアント塾の業績も軒並み上がっていきました。それに連れ、有難いことに、コンサルタント契約してくださる学習塾や講演に呼んでくださる企業様も増えていきました。

こうして、創業10年が経ちました。クライアント塾は全国にでき、日本各地を飛び回る日々を送っております。順風満帆と胸を張って言えることはできませんが、この10年を何とか乗り切ることができましたのは、クライアント塾の方々、ご協力いただいた皆様のお陰です。改めてこの場を借りてお礼申し上げます。ありがとうございました。

さて、10年を終え、実は、ある大きな問題を抱えるに至りました。私が直接、コンサルティングを行えるクライアント塾の数が限界に達してしまったのです。

これは、もちろん企業にとっては喜ばしいことでしょう。しかし、このままでは、一人でも多くの塾人に「学習塾の真髄」を伝えたいという、当初抱いた私個人の思いが達成されることは困難となったのです。10年を終え、自信を持ってお伝えできるノウハウがようやく充実してきたというのに、です。

そこで、今回、より広い地域、より多くの塾人の方々に弊社のノウハウを活用していただきたいという思いから、新しい会員制度「MBA学習塾サポート会員」を立ち上げることにいたしました。会員制度のテーマは「ローコストハイリターン」です。

破格とも言える低価格で、弊社のノウハウ・ツールをあますことなく公開していきます。この会員制度は先生自身の業務スピードの向上、貴塾の業績アップ・生徒増加にお役に立てるものと信じております。この案内をご一読いただき、是非、「MBA学習塾サポート会員」に参加していただければ幸いです。

末筆ではございますが、貴塾のますますの発展を祈念しております。



中土井鉄信

マネジメント・ブレイン・アソシエイツの 学習塾成功ノウハウ・ツールをご提供します！

MBA学習塾サポート会員では、弊社の学習塾成功ノウハウ・ツールを以下の方法でご提供し、貴塾の支援をいたします。

音声CD郵送(月1回)

当月のポイント、最新の業界ニュース・教育ニュースの解説など、音声CDで郵送いたします。

塾経営サクセスネットMBA(月1回)

学習塾の経営・運営に特化した専門誌です。毎月1回、pdf ファイルをEメールで配信いたします。

会員限定サイト

会員限定サイトを新たに作成いたします。サイト上に各種ツール・マニュアル・文書などをアップし、自由にダウンロードができるようにします。限定情報や動画なども公開予定です。サイトへのアクセスにはパスワードが必要です。パスワードは毎月変更いたします。

メール相談

学習塾経営・運営して、困ったことやお悩みがある場合、メールでご相談ください。相談回数は、常識の範囲内であれば、基本的に制限はいたしません。ご相談内容によって回答にお時間を頂戴する場合がございます。

教室力 CheCK!

『学習塾 経営・運営診断サービス「教室力 CheCK!」』は、手軽に貴塾の強み・弱みが見つけれられる学習塾経営・集客診断サービスです。1ヶ月ごとに「経営戦略」「財務」「マーケティング」「人事・研修」「運営」「教務」の6分野の中からテーマを選び、質問に自己評価で答えていただき、弊社へメールで返信していただきます。お答えをもとに「強み・弱み」分析レポートをご郵送いたします。効果的・効率的に「経営&教室運営改善のための問題点」のヒントを得ることができるツールです。

研修

貴塾へ訪問して、コーチング研修・英語指導研修を行います。対象は職員の方でも講師の方でも構いません。貴塾の指導にお役立て下さい。交通費や宿泊が必要な場合の費用は別途ご請求いたします。

セミナー後の優先個別相談

弊社主催のセミナー終了後に、優先的に個別相談の時間を設けます。ご不安な点やお悩みについて直接ご相談いただけます。

会員は3種類です！

貴塾の状況に合わせてご利用下さい。

「サクセス会員」、「VIP会員」、「プラチナ会員」、3種類のMBA学習塾サポート会員をご用意いたしました。それぞれのサービス内容が異なりますので、貴塾の状況に合わせてご利用下さい。

	サクセス会員	VIP会員	プレミアム会員
音声CD郵送			
塾経営サクセスネットMBA			
会員限定サイト			
メール相談			
教室力 CheCK!			
研修		年1回。 コーチングまたは英語指導のどちらかを選択	年4回。 コーチングと英語指導を各2回実施。
セミナー後の優先個別相談			
特典	スタートキット		
	セミナー無料ご招待	1名無料	2名無料

【会員サイトイメージ】

MBA学習塾サポート会員専用サイト

【サイト活用にあたっての注意事項】

- 会員の資格は、当サイトの情報・ツールをご契約いただいた企業様においてご利用下さい。内容等、貴塾の仕様として下さい。
- 当サイトは、MBA学習塾サポート会員の専任限定のサイトです。このサイトのURL・パスワードを非会員の方に教えるのは、会員の資格のサービスの公平性を損なうとともに、弊社の知的財産への侵害となりますのでお止め下さい。
- 当サイトのツール・文書・情報の著作権は、合資会社マネジメント・ブレイン・アソシエイツに帰属します。許可なく売却・無断転載・盗撮・写身・再配布・改変等を行うことは、著作権法で禁じられておりますので、お止め下さい。
- 上記内容に反する行為が発覚した場合には法的処置を検討いたします。

【免責事項】
当サイトの内容は全ての会員の利益を保障するものではありません。情報・ツールの取り扱いには会員の資格のご判断に委ねます。

期間限定&新着ファイル

マニュアル集

イベント関連

ツール集

保護者案内文書

チラシ(ホスティング・校門配布用)

マネジメント・ブレイン・アソシエイツへの
お問い合わせはこちら
mailadm@management-brain.co.jp
TEL: 045-651-6922
FAX: 045-651-6944

MBA学習塾サポート会員専用サイトがスタートしました。随時内容を更新し、内容も増やしてまいりますので、皆様よろしくお楽しみください。

- 期間限定&新着ファイル
 - 5月末まで
 - *2011年度の夏期講習のポイント(音声ファイルmp3形式/15.4MB)
 - 「塾経営サクセスネットMBA」の特集記事の元となったインタビューです。
 - 3月11日以前に録音したものです。
- マニュアル集
 - ・DTS(デイリー・テレフォン・サービス)マニュアル
 - ・個別指導講師研修用「授業指導書」
 - ・体験授業マニュアル
- イベント関連
 - ・生徒ガイダンスマニュアル
 - ・イベント招待券
 - ・サンキューレター例
 - ・通科生体験申込書(個別指導用)

ご入会特典

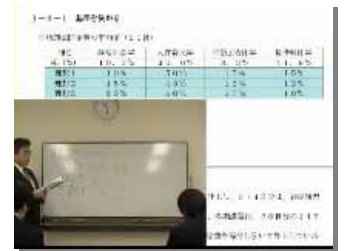
ご入会特典もご用意いたしました。 スタートキット進呈&主催セミナー無料ご招待。

ご入会特典として、スタートキットの進呈と主催セミナーの無料ご招待をご用意いたしました。どちらもかなりお得な内容でのご提供です。是非、安心して、MBA学習塾サポート会員のスタートを切ってください。

スタートキットの内容

中土井鉄信DVDシリーズ(約 50,000 円相当)

弊社より発売中の中土井鉄信DVDシリーズ、「塾経営幹部ブラッシュアップセミナー」(全4巻・52,500円)か「個別指導塾 生徒集客セミナー」(全5巻・49,000円)のどちらかを進呈します。申し込み時にどちらのDVDセットをご希望かお伝え下さい。



塾経営幹部ブラッシュアップセミナー

Vol.1 経営幹部の コンピテンシーを学ぶ	Vol.2 社内改革実行術を 学ぶ	Vol.3 予算策定の理論と 実際を学ぶ	Vol.4 経営資源から 経営計画の作り方を学ぶ
収録時間:37分30秒 2006年5月・ 生徒倍増営業戦略セミナーより	収録時間:30分 2006年11月・ 生徒倍増営業戦略セミナーより	収録時間:52分 2007年12月・ 塾経営アドバンスセミナーより	収録時間:35分 2006年2月・ 経営幹部コンセプチュアルセミナーより

個別指導塾 生徒集客セミナー

Vol.1 失敗しない 個別指導塾	Vol.2 夏期講習の動員と 継続作戦	Vol.3 保護者の信頼を高める 面談実行術	Vol.4 内部活性化で 生徒を集める!	Vol.5 教務指導の実際
収録時間:44分 2006年5月・ 個別指導塾営業戦略コース より	収録時間:49分 2006年6月・ 個別指導塾営業戦略コース 2007年5月・ 個別指導教室生徒倍増セミナー より	収録時間:42分 2006年6月・ 個別指導塾室長セミナー 2007年11月・ 個別塾校舎運営セミナーより	収録時間:49分 2006年10月・ 個別指導塾営業戦略コース 2007年9月・ 生徒倍増営業戦略セミナーより	収録時間:86分 2005年11月・ 個別指導室長セミナー 2005年9月・ 個別指導室長セミナー 2006年12月・ 個別塾営業戦略コースより

* 上記二つのシリーズのどちらかになります。お申し込み時にご希望をお伝え下さい。

塾人の仕事術 vol.1 冊子版(27,000 円相当)

「塾人の仕事術」は、プロフェッショナルな塾人を養成するための電子ブックです。弊社が隔週で発行している有料の電子マガジン「塾経営サクセスネットMBA」の特集記事をもとに、新たに編集し直すことにより生まれました。スタートキットとして、今回は、これを印刷し、冊子版としてお届けいたします。(A4版8ポイント231ページ)



[塾人の仕事術 vol.1 目次]

巻頭言 「塾人として生きる」

合資会社 マネジメント・ブレイン・アソシエイツ代表 中土井鉄信・……1

Success 1

新人に贈る良い教師の条件……4

- 良い教師の条件とは何か?
- 人材から人財へ— 新人教育
- 新卒研修、カリキュラムと指導の実態

Success 2

授業力向上大作戦……23

- パフォーマンスがすべてを決める!
- 分かる、力がつく授業スタイル
- 教科の本質から、知的好奇心を刺激する
- 定期テスト対策を集客へと繋げる
- 忙しい2学期の教務のポイント
- 偏差値に振り回されない模擬試験活用法
- 過去問指導から掴む合格への道
- 追い込み時期の公立校入試対策

Success 3

コーチングを生かした生徒コミュニケーション術……68

- やる気を引き出すコミュニケーション術
- コーチングに学ぶ、面談術
- 生徒の退塾を減らす情報戦術

Success 4

保護者の信頼を得るコミュニケーション術……87

- 保護者を直接顧客とするために
- 保護者会を成功へ導くノウハウ
- 接点創造ツール「塾通信」を使いこなす

Success 5

春・夏・冬期講習、集客と継続への道……107

- 一般生への初日の対応がすべてを決める
- 継続のためのコミュニケーション術
- 春期に仕掛ける集客イベント
- コラム：イベントを効果的に使おう
- 教育変革期における夏期講習のポイント
- 夏期講習後のアフターフォロー
- 講習を成功へ導く保護者対応のまとめ

Success 6

ツールを利用した塾広告・宣伝……129

- 「実績」の上手な見せ方、伝え方
- ポスティングというアビール戦略
- 他塾から学ぶ、夏期講習チラシ
- 他塾から学ぶ、冬期・春期講習チラシ

Success 7

生徒と教師のやる気アップ術……155

- 学習する姿勢づくりとモチベーション
- やる気を引き出す生徒ガイダンス
- 教職員モチベーションを高める
- 全体研修会で講師のやる気アップ!

Success 8

伸びる塾になる付加価値創造と数値改善……176

- 伸びる塾になる瞬間とは?
- 数値改善から見た2つの生徒増加策
- 他塾との差別化をはかる付加価値創造
- 付加価値を創造して生徒を集客する
- 授業料・人件費・広告宣伝費の実態

Success 9

学習塾としての安全対策マニュアル……194

- 生徒の安全確保をはかる
- 2006年安全確保ガイドラインの検討

巻末付録 NOTE

勝ち組になるための経営者ノート……210

- 経営計画のための「市場環境」分析
- 経営計画を策定し、課題を明確化する
- こんな塾は失敗する チェック項目 40

塾 授業の教科書 冊子版(約 23,000 円相当)

「塾人の仕事術」は、「塾経営サクセスネットMBA」に連載中の「達人の小技」を再編集した電子ブックです。「授業がうまい!」といわれる学習塾の先生方なら誰もが無意識に演じている「授業の勘所」の数々を収めました。学校の授業ではなく、「学習塾の授業」であるところがこの本の重要ポイントです。スタートキットとして、今回は、これを印刷し、冊子版としてお届けいたします。(A4版8ポイント152ページ)



【塾 授業の教科書 目次(抜粋)】

巻頭言 **学校とは違う非日常的な授業が生徒を呼ぶ**
 合資会社 マネジメント・ブレイン・アソシエイツ代表 中土井鉄信・・・・4

第1章

教壇に立つ前に読む! 学習塾の授業の基本・・・7

- 小技1 基本動作の徹底 —授業・学習姿勢チェックリスト
- 小技2 教室の環境整備は授業への心の準備
- 小技3 パフォーマンス —授業における声や雰囲気的重要性
- 小技4 元気が人を集める —メリハリとテンポ、そして集客
- 小技5 宿題から考える —時間講師の授業品質を維持する
- 小技6 スピード感 —話すスピードで生徒の思考を活性化
- 小技7 板書の3つの基本 —ポイントを残しておくだけは必須
- 小技8 板書によるリズム —「カッカカッ」と「サラサラトン」

第2章

ワンランク上の授業のために……………21

- 導入**
 - 小技9 導入の秘訣1, 2の3 —最初のつかみで生徒を授業に引き込む
 - 小技10 導入の5つの要素 —先生の模擬授業から学ぶ
 - 小技11 導入での意図ある復習 —時系列の復習と、既知事項の復習
 - 小技12 問題が解ける「導入」 —「導入」と「演習」の橋渡しの方法
 - 小技13 新規単元を教える —既習事項を確認する大切さ
 - 小技14 新規単元授業でのモチベーションアップ
- 発問**
 - 小技15 しゃべり過ぎるな、考えさせろ!
 - 小技16 予定調和的発問 —見せかけだけの発問をいませんか?
 - 小技17 「思考型発問」のススメ —発問の種類とレベル
 - 小技18 「発問⇒指名」の鉄則 —全体に考えさせる集団授業、発問の工夫
- スモールステップ**
 - 小技19 スモールステップ —生徒の理解・定着度を増す基本
 - 小技20 問題のレベル変化 —テキストの問題構成から考える指導法
- 有意義化**
 - 小技21 記憶に役立つ有意義化 —理・社の結めで、遅れをとらないために!
 - 小技22 意味づけで記憶力向上 —知識を伝達するだけの授業からの脱却

第3章

宿題・家庭学習の達人になる! ……………76

- 小技40 学習方法の伝達 —いつ、何を、どのくらいやるのか?
- 小技41 ルーチンの宿題 —基礎学力の定着と、学習習慣の確立
- 小技42 授業ごとの宿題 —授業の残りを宿題とするのは、×
- 小技43 宿題忘れを減らす! ① —満点テストをスタートとした成功体験
- 小技44 宿題忘れを減らす! ② —問題数・量から時間への発想の転換
- 小技45 宿題チェック —授業時間を無駄にしない二つの方法
- 小技46 講習継続へ繋げる宿題 —宿題の達人が優秀な講師のキー
- 小技47 宿題を出す意味 —自律学習と、塾の効果訴求
- 小技48 良い問題は繰り返し —解き直し、やり直しの効果!

第4章

伸びる個別指導の授業水準……………91

- 小技49 個別指導の一貫性 —講師全員による情報の共有化
- 小技50 個別にありがちな「分かんない」対処法
- 小技51 個別の新人講師の質問3題に答える
- Question1 「声を大きく出してもいいのですか?」 Question2 「復習はどうすればいいのですか?」
- Question3 「褒めるのってわざとらしくないですか?」

第6章

塾を売る・講師を売る……………123

- 小技66 体験授業のための覚書 —集客のためのコツ、教えます。
- 小技67 塾名やロゴ入りでさりげない広告効果
- 小技68 新入生の学習ケア —個別補講・課題・弱点把握・優先順位
- 小技69 保護者にアピールするノート指導戦術
- 小技70 配布とトークはセット —イベントの「参加率」もコレで変化
- 小技71 授業アンケート —自分自身の課題を見つけるツール

第7章

生徒のやる気は教師が引き出す! ……………136

- 小技72 自信はどこから —日々の小さな成功を発見する教師の力
- 小技73 褒める・認める訓練 —誌上ワークショップ
- 小技74 勉強をしない理由 —生徒指導に活かす行動理解
- 小技75 将来、何になりたい? —将来の夢や職業について語る意味
- 小技76 自己効力感、社会認知論の立場からやる気を引き出す
- 小技77 認知カウンセリング —生徒のつまずきを4つの理由から探る

あとがきに代えて「初めに発問ありき」

合資会社 マネジメント・ブレイン・アソシエイツ チーフコンサルタント 荒木崇

集める室長の流儀 冊子版(52,500 円相当)

今回、新たに作成したのが「集める室長の流儀」です。「学習塾のプロ室長になるための完全ガイド」をテーマに弊社の新しい知識やノウハウ、タイムリーなスキルを収めました。本冊子は、電子書籍として、52,500 円で一般へ発売予定ですが、特別にスタートキットに追加いたしました。冊子版としてお届けいたします。(A4版8ポイント226ページ)



【塾人の仕事術 vol.2 目次(抜粋)】

第1章 経営

- section.1 自塾を分析する
- section.2 学習塾の弱点を考える
- section.3 不況に打ち勝つ塾経営
- section.4 売上UPを考える
- section.5 冬期講習へ向けて～経営者・経営幹部の4ヶ月
- section.6 新規校舎出店戦略の基本
- section.7 教育行政を見る眼の育て方

第2章 運営

- section.1 室長の視点 教室運営の手段と目的
- section.2 室長の視点 業務の基本視点
- section.3 室長の視点 集客を多角的に捉える
- section.4 室長の視点 有形化のススメ
- section.5 室長の視点 他塾調査の視点
- section.6 内部充実策・生徒ケア 楽しい塾環境づくり
- section.7 内部充実策・生徒ケア 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 内部充実策・生徒ケア 新年度口コミ戦略
- section.9 内部充実策・生徒ケア 新入生ケアで口コミを発生させる！
- section.10 ▶ 内部充実策・生徒ケア 個別ケアで満足度を高める
- section.11 ▶ 内部充実策・生徒ケア 授業以外のサービスを高める
- section.12 ▶ 内部充実策・生徒ケア 退塾のタイミング
- section.13 ▶ 内部充実策・生徒ケア 進級・進学における退塾防止の基本
- section.14 ▶ 集客イベント 集客イベントを考える
- section.15 ▶ 集客イベント 新中1を集客しよう！
- section.16 ▶ 集客イベント 友人紹介作戦～冬期・新年度・春期へ向けて
- section.17 ▶ 保護者対応 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.18 ▶ 保護者対応 保護者面談
- section.19 ▶ 保護者対応 保護者会におけるメッセージ作り～大手中学受験塾入試報告会から学ぶ
- section.20 ▶ 保護者対応 効果的な問い合わせ対応を考える
- section.21 ▶ 保護者対応 クレーム対応の基礎

第3章 教務

- section.1 授業の前提を考える
- section.2 定期テストに向けての学習指導
- section.3 受験体制を創る
- section.4 過去問指導を実施する
- section.5 個別指導教室の授業改善策
- section.6 個別指導のカリキュラム
- section.7 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 授業が変わる講師の育成法
- section.3 部下・スタッフに語ること
- section.4 新人職員の壁とは

第5章 広告宣伝

- section.1 大手塾チラシキャッチコピー100
- section.2 ポスティング再考
- section.3 効果的DMを考える。
- section.4 地域に自塾の存在を知らせる

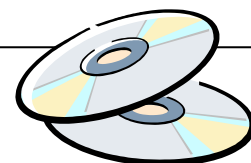
第6章 講習設計

- section.1 夏期講習設計に向けての分析・調査
- section.2 夏期講習の集客成功に向けて！
- section.3 夏の特別講座を考える

塾最強コンサルが教える「コレが生徒の集まる学習塾スタンダードだ！」

(音声CD・全4巻 28,000 円相当)

今回、MBA学習塾サポート会員のスタートキット用に録音したのがこのCDです。中土井が、自身の考える学習塾スタンダードをインタビュー形式で語っています。このCDで学習塾の全容を掴んでいただき、細かいノウハウをMBA学習塾サポート会員の中で学んでください。このCDは、より効果を高めるためにスタート後、月1枚ずつお送りいたします。車中で、パソコン作業をしながら、携帯音楽プレーヤーに取り込んで、など是非、繰り返しお聴きください。



【CD収録内容】

0. 学習塾の存在意義とは～学校との決定的な違いを理解する。

学校の補完機能としての学習塾。しかし、学校を超える重要な意味が学習塾にはあるのです。

1. 学習塾の利益構造～学習塾で利益を生む仕組み。

学習塾はどのようにして利益を生んでいるのか。それを改めて考えてみましょう

2. 合格実績を伸ばせば本当に生徒は集まるのか～合格実績が先か、集客が先か。

「合格実績を残せば生徒は集まる」。まことしやかに語られるこのセリフは本当なのか、その真相を語ります。

3. 生徒を集める基本はコレだ！～外部告知と内部充実。

生徒の集め方は実は難しくありません。この基本の考え方をまずはとにかく徹底してください。

4. 失敗しない保護者対応～塾の全てはコミュニケーションから始まる。

コミュニケーションの質と量が自塾の運命を左右します。保護者を満足させる対応の仕方とは？

5. 「人」という永遠のテーマ～どんな人材を採るのか、どう育てるのか。

塾経験者・元学校教師・異業種からの転職者・学生。それぞれの留意点を説明します。

6. 実績を残す学習塾の教務指導とは～「全員成績アップ」は幻想なのか。

実績の伸ばし方・生徒がやる気になる授業・宿題のやらせ方、教えます。

7. 業界初。学習塾新規立ち上げ完全シミュレーション！

コネなし・金なしで、学習塾を一から立ち上げなければならなくなったら、中土井はどうするのか！？学習塾の新規立ち上げから授業初日までの流れを中土井が語ります。

主催セミナー無料ご招待

* 会員の方は、弊社主催の「全国セミナー」に無料でご招待いたします。

サクセス会員	VIP会員	プレミアム会員
1名様無料	2名様無料	3名様無料

・申込状況によりお席をご用意できない場合がございます。ご参加をお考えの場合はお早目にお申込下さい。

* その他、弊社のサービスが会員価格となります。(訪問コンサル、研修、チラシ作成など)

入会金・会員料金

入会金：106,000円 (消費税・手数料・発送代込)

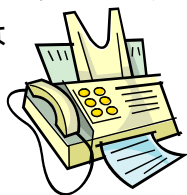
月額会員料金とお支払いについて

	サクセス会員	VIP会員	プレミアム会員
月額料金	6,300円	10,500円	31,500円
初回納入金額	入会金 + 会費6ヶ月分	入会金 + 会費4ヶ月分	入会金 + 会費2ヶ月分
お支払い	初回分以降、3ヶ月毎に3か月分(18,900円)をお振込みください。3ヶ月目の10日前後に請求書をお送りいたします。	初回分以降、2ヶ月毎に2か月分(21,000円)をお振込みください。2ヶ月目の10日前後に請求書をお送りいたします。	初回分以降、毎月(31,500円)お振込みください。毎月10日前後に請求書をお送りいたします。

* 初回のお支払いは代引き・銀行振り込みのいずれかをお選び下さい。

ご入会方法 & 会員の流れ

次ページの申込用紙に必要事項をご記入の上、弊社へFAXしてください。到着後、確認のご連絡をEメールまたは電話で差し上げます。

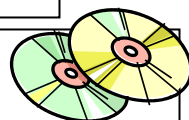


初回のお支払いは代引きと銀行振り込みのいずれかをお選び下さい。ご入金確認、ご連絡を差し上げます。また併せてスタートキットをお送りします。



スタートキット到着確認後、

- ・会員サイトのパスワードをご連絡いたします。
- ・当月分の音声CDの郵送、メールで「塾経営サクセスネットMBA」の配信を行います。その後、それぞれを毎月1回お届けいたします。
- ・「教室力 CheCK!」の質問項目をメールでお送りいたします。その後、月1回「教室力 CheCK!」を行います。(VIP会員・プレミアム会員)
- ・「メール相談」をスタートします。(VIP会員・プレミアム会員)
- ・日程を調整し、「研修」をスタートします。(VIP会員・プレミアム会員)



主催セミナーに無料でご参加いただけます。お気軽にご連絡下さい。



* 退会される場合は、各会員に定められた請求書到着前に弊社にご連絡下さい。請求書到着後は、お送りしたご請求金額が発生いたします。

* ご不明な点がございましたら、お気軽にお問合せ下さい。

(資) マネジメント・ブレイン・アソシエイツ

TEL: 045-651-6922 Email: mailadm@management-brain.co.jp

MBA 学習塾サポート会員お申込用紙

お申込日 平成 年 月 日

貴塾名			
フリガナ			
代表者名			
フリガナ			
ご担当者氏名(役職)		()	
ご住所		〒	
お電話 番号		FAX 番号	
Email アドレス		@	
ご希望する 会員の種類 に✓を お付け下さい。		<p style="text-align: center;">サクセス会 員 V I P 会 員 プレミアム会 員</p>	
スタートキット DVD ご希望の DVD に ✓をお付け下さい。		<p style="text-align: center;">塾経営幹部ブラッシュアップセミナー 個別指導塾 生徒集客セミナー</p>	
初回お支払い方法 ご希望のお支払い方法に ✓をお付け下さい。		<p style="text-align: center;">代金引換希望 銀行振り込み希望 (入金確認後にスタートキット発送となります)</p>	

【弊社記入欄】

☎ 045-651-6944

お申し込みありがとうございました。