

office lokki LITE会員 WEEK LETTER 年間テーマ一覧 2017

| | 第1週 塾運営改善 | 第2週 教務力向上 | 第3週 塾運営改善 | 第4週 教務力向上 |
|-----|--------------------|---------------|------------------|----------------|
| 1月 | 入会数向上に向けた入会ステップの構築 | 成績が上がる勉強法 | 校舎に勢いをつける春期講習の設計 | 春期講習の学習カリキュラム |
| 2月 | 効果的な講師採用 | 一斉指導の授業の進め方 | ハウレンソウで組織力を強める | 個別指導の授業の進め方 |
| 3月 | 効果的な個別指導の時間割の組み方 | 家庭学習のマネジメント | 最大効果の講師配当 | 自立型指導の授業の進め方 |
| 4月 | 6つの経営要素と運営計画 | 中学数学の指導方法 | 生徒が最大に頑張る夏期講習の設計 | 中学英語の指導方法 |
| 5月 | 保護者満足を生み出す三者面談 | 成果に繋がる定期考査対策 | 魔の9月と2月を乗り切る | 中学理科の指導方法 |
| 6月 | アポイントに繋がる電話受信対応 | 夏期講習の学習カリキュラム | クロージングに繋がる入会面談 | 中学社会の指導方法 |
| 7月 | 校舎の規範作り | 中学国語の指導方法 | 夏期講習生の2学期継続作戦 | 高校数学の指導方法 |
| 8月 | ニュースレターの活用 | 高校英語の指導方法 | 退会防止のマネジメント | 小学生の指導方法 |
| 9月 | アンケートの活用 | 中学受験の対応 | 受験生が燃え上がる冬期講習の設計 | 成績上位者の対応 |
| 10月 | 講師配当係数のマネジメント | 成績下位者の対応 | 中3生の高1継続大作戦 | 大学受験の対応 |
| 11月 | 損益分岐・収益構造の見直し | 冬期講習の学習カリキュラム | 新年度の方針を考える | 学習カルテの運用 |
| 12月 | 受信に繋がるチラシの作り方 | 受験直前期の教務 | 受信に繋がるHPの作り方 | 生徒のモチベーションを高める |

※内容は変更することがあります。