

キャッシュフローコーチング 6か月間プラン

【社外財務部長&社外経営推進部長】

ゴール

1. 御社のキャッシュフロー計画を策定し、その進捗を毎月確認する場を通じて、経営における判断基準を押さえていただきます。
2. キャッシュフロー経営は、あくまでも経営の1つの柱であり、全てではありません。前提として、ミッションやビジョン、カンパニースピリッツ、セルフイメージを明確にし、それらを裏付けるものです。ですので、それらを体系的に考える場を設け、一緒に考えることで、ブレることなく経営に専念できる状態を確立していただきます。
3. 現場を巻き込んで、ビジョンを実現するために、現場の使命・任務を策定して、各メンバーの役割を形成し、毎月、振り返りを行います。
以上のことを、あくまで受身ではなく、自らが勝ち取るという高い志を持っていただき、そこに当事務所のコンサルティングのサービスを活用していこうという意欲のある方に対して、全力でサポートさせていただきます。

スケジュール

	1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	5か月目	6か月目
○ミッション、ビジョン、カンパニースピリッツの明確化 ◆信念・やりたいことを明確にし、それが納得できるまで磨き上げる。						
○年間のキャッシュフロー計画表を策定し、毎月確認を行う。 ◆過去1年間のお金の流れの全体像を把握する。(現状把握) ◆あなたの会社の1年間の経営の枠組みをお金の観点から道筋・今年1年間の目標値を設定する。(売上、粗利、利益目標) ◆毎月の実績確認し、目標との差異をチェックする ◆日常で発生する重要度の高い課題についてコーチングを行う。						
○年間のアクションプラン(行動計画)を策定し、毎月見直しを行う。 ◆ビジョンを実現するためのアクションプランを描く。 ◆日々の活動について、プラン(計画立案)、ドゥー(実行)、シー(見直し)の習慣をつけていき、それを高速回転させていく。						
○人が自立的に動き”成果が上がる組織”づくり (共通の目的・目標に向かうプロセスの中で、職場活性化の3要素を醸成していく) ◆メンバーが知恵を結集すべき「旗じるし」(現場の使命)を考える。 ◆現場の使命を踏まえて、上げるべき成果の領域(任務)を考える。 ◆任務を踏まえて、目標を定め、各メンバーの役割を形成する。 ◆毎月、達成度・課題の振り返りを行い、実施策・役割・目標等の見直しを行う。						

※打ち合わせを行って、テーマ、期間・回数、実施間隔等、ご要望に応じて、プランを決めさせていただきます。