

# キャッシュフローコーチング 6カ月間スケジュール表

## 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提供することを通じて、**経営における判断基準**を持てる思考回路を身に付けていただきます。

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、カンパニースピリッツやビジョン、ミッション、セルフイメージを明確にし、それらを裏付けるものです。よって、それらを**体系的に考える場を提供すると共に、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・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、そこにワニマネジメントコンサルティングのサービスを活用していただくという自立的な学習意欲のある方に対して、我々は一丸となって全力でサポートさせていただきます。

## スケジュール

	1カ月目	2カ月目	3カ月目	4カ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
<b>1・年間のキャッシュフロー計画表を策定する</b> ◆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をつくる。そして、そこに根拠を持たせる。 ◆今年1年間の目標値を設定する。(売上、粗利、利益目標)						
<b>2・目標を達成するためにプランの見直しを行う</b> ◆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。(毎月の電話コーチングにより) ◆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。						
<b>3・社員向けお金の授業セミナー</b> ◆自分の給料はどこから支払われ、「利益はなぜ必要なのか?」「どう頑張れば報われるのか?」を俯瞰して見る着眼点をお金のブロックパズルでわかりやすくレクチャーする。					(90分)	
<b>4・年間のアクションプランを策定する(※オプション)</b> ◆その数値目標を達成するためのアクションプランを描く。 ◆月間目標達成シートを作成。自分自身に成果報告をする習慣をつける。						