

朝礼にはやがてが生まれますが、1日の仕事の位置づけ、報告、9月予定表、
今日の目標と会議から会員登録までの流れ(見つけた)。

SSでニカエリトテルがい。確かに23日見ました。
指示・命令出してもちがはりうまくいかない 確認がヒーリングアート
いけないし、何回も振り返し行動が必要なときに見て、
メンテナンスの後の時をどうぞカローブルなどの話を聞いてこれだけで見て
見てるか、か大事を見ています。

仕事遂行能率を高める。10月一マニス。
朝礼は27日-11月1日はモラミ、最後に会員登録をなぜか具体的に分解して伝えます。→アド-
ド面は隠密に立てる。→段取り、準備(特にローブル)をしてから行う、お客様から逃げよう。
約束事は共有し、ちゃんと仕事をめぐらしく命合に出す。部下が声かけやアクションしやすいように

- その日の仕事の計画や内容をしっかり伝えています。
(特に数字の部分は掘り下げて説明)
- 仕事に対する指示、命令はできています。
- 目標達成のための計画: 両日の対策、15日まで来週のサブ企画は作成したい。
- データの活用 といなさい。
- お客様との時間 ガバガバにならないので増やす必要がある。午前と午後。

会議内容や目標を大切だと思うプロセスをのちを目標と分解して伝え
取組みやすくなるように工夫する。
達成できた次の2年、3年を考え用意しておく。