

創意工夫・ひらめきが、会社・人材を無限大に創り出す。

『マンダラ実現脳人』は、9つのマスで考える、アイデア創造・開発のためのツールです！！

A 紫タイプ B ピンクタイプ C 黄色タイプ D 茶タイプ



サイズ：210×210mm
 仕様：表紙 マットコート135kg（フルカラー）
 本文 上質70kg（フルカラー）
 製本：50枚=1冊/下：ボール紙
 本文は、9マスの枠がちぎれるようにミシン加工済み。



主な使用方法

- ③ 全部のマスに記入が終わったら、ミシン目に沿ってすべて切り離し、ひとつの記入内容ごとに、実現可能なものとそうでないものを分け、優先順位を決めたり、入れ替えたりしましょう。
- ④ その課題についていくつかの解決法やアイデアをさらに煮詰め、今度はそれをテーマにまたマンダラノートをもう1枚使用してみましょう。
- ⑤ 繰り返し掘り下げて使用しましょう。これであなたも脳人！?
- ① ビジネス上のテーマ・課題・問題を中央に書いてください。
- ② 周囲の8マスの中に、①に対して考える解決法や思いつくアイデアを自由に思いつくままに記入して下さい。…最初は、完全に埋められないかもしれませんが。しかし、繰り返すことによって自発的に埋めたいという気持ちが湧いてきます。

こんなシチュエーションで使用されることをおすすめします！！

- ① 会社向け ★営業会議・企画会議・経営会議・新商品開発時
★人材育成セミナー★新入社員教育
- ② 個人向け ★自己啓発目的★悩み事の解決のために
- ③ 家庭向け ★子どもさんへの教育として
- ④ 公教育 ★道徳の授業など、意見やアイデアをまとめる授業に

マンダラ実現脳人は小林印刷株式会社のオリジナル商品です。（商標登録出願中）
 お問い合わせ先：小林印刷（株）担当：こばやし TEL(092)411-2246

【ノートの使用例】

※営業マンが新規顧客開拓の方法を考えたい
 or 営業会議で考えさせる場合。

<p>体感先を5年前からピックアップし、訪問。</p>	<p>週に最低10件新規訪問を行う。</p>	<p>異業種交流会で出会いを作り訪問する。</p>
<p>〇〇社と△△社に□□の提案書を提出する。</p>	<p>新規営業先の開拓を月に3件達成するには？ *有難様営業の理由</p>	<p>訪問先に贈礼のハガキを手書きで書く。</p>
<p>訪問前に、決裁担当者とお会うよう心がける。</p>	<p>テナントビルを効率的に訪問する。</p>	<p>訪問時に必ず見積もりを依頼してみる。</p>

1冊 367円（税込）で販売中です。購入は、<http://www.rakuten.co.jp/insatuhansoku/>にて！！