

| 講座                                | 項目                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座<br>10:15~11:10               | <b>1.『何故？社員の定着が大切なのだろうか？』</b><br>①何故？社員の定着が大切か？<br>②リーダーシップとマネジメントの違い                                                                                                                                                   |
| 第2講座<br>11:15~12:30               | <b>2.『トップの考え方をしっかり頭に入れよう！』</b><br>①経営理念を頭と身体にしみこませよう！<br>②現場の悩みを共有しよう！                                                                                                                                                  |
| 12:30~13:15 休憩(ご昼食はこちらでご用意いたします。) |                                                                                                                                                                                                                         |
| 第3講座<br>13:15~14:10               | <b>3.『現場の悩みと参加者のディスカッション』</b><br>①リーダーは1日のうちで仕掛けやコミュニケーションの時間を取ろう！<br>②仕事の優先順位と1日の時間の使い方を学ぼう                                                                                                                            |
| 第4講座<br>14:20~15:00               | <b>4.『会議とミーティングの違い』</b><br>①会議とミーティングの違いは何でしょうか？<br>②リーダーがミーティングを行う具体的な内容は何でしょうか？                                                                                                                                       |
| 第5講座<br>15:10~16:50               | <b>5.『具体的な個別面談の仕方』</b><br>①個別面談を実践しよう<br>②個別面談で大切な3つの聴くポイント<br><b>【事例】</b><br>①『店長から怒られたので、辞めたい』というゆとり社員の場合<br>②『入社して3ヶ月』辞めようかなあ…？という女性社員の場合<br>③『年上の部下への対応で困っている』編<br>④『野心の強い部下をどうしたらいいか？』編<br>⑤『ベテラン女性社員のわがままで困っている』編 |
| 第6講座<br>16:50~17:00               | <b>6.『コミュニケーションの手法を学ぼう！』</b><br>①ゆとり世代に本気で働いてもらうための5つのルール                                                                                                                                                               |

|      |                                       |
|------|---------------------------------------|
| 一般企業 | 税抜 30,000円 (税込 <b>32,400円</b> ) / 一名様 |
| 会員企業 | 税抜 24,000円 (税込 <b>25,920円</b> ) / 一名様 |

出張研修承ります

今なら

1日コース

20万円~

税抜

※人数は20名様までです。※交通費は別途になります。

講師紹介

株式会社 船井総合研究所  
HRD コンサルティング事業本部  
上席コンサルタント

梶野 順弘 カジノ マサヒロ

勤務33年、第一線の現場コンサルタントとして東奔西走しており、支援先の勤続年数が長く、クライアントに信頼されている。特に著書の「地域一番店はココが違う」は、人気があり、支援先資料の段取りと情報力のルール化はモデルとなっている。コンサルタントをサポートし、経営支援を行っている。



1日

でわかる

店長の仕事セミナー

対象 部下の定着に具体的に悩んでいる 経営者・幹部リーダー・店長様向け

特徴 個別面談とミーティングと会議に絞りこみました

マネジメント編

部下を定着させる

個別面談の仕方研修

東京会場

6月7日(木)

7月11日(水)

大阪会場

5月23日(水)

6月27日(水)

8月21日(火)

株式会社 船井総合研究所  
HRD コンサルティング事業本部  
上席コンサルタント



梶野 順弘

お値段さらに据え置きになりました！

一般企業

30,000円(税抜)

会員企業

24,000円(税抜)

こんなことで悩んでいませんか？

・部下が定着しないで、すぐ辞めてしまう！

・「何でできないの？」とつい言ってしまう！本当は・・・

・忙しくて個別面談の時間がとれない。

・具体的にミーティングがうまくまわっていないのですが・・・!?

・ **メンター制度** を導入しませんか？

こんなことが学べます

~実演つきだから、とてもわかりやすい！と大評判！~

①ズバリ！個別面談の仕方が学べます。

②ロールプレイングで、部下の心の本音が聴き出せます。

③会議やミーティングが早く終わります。

ロールプレイング付き

主催

1日わかる店長の仕事セミナー・個別面談の仕方研修

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研 大阪本社ビル 担当：浅井(美)

お問合せNo. 5-6月:S026221/7-8月:S026223

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-1111 24時間対応

WEBよりお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)

026221

026223



社員が  
辞めない  
ためには！

せっかく高い費用をかけて採用したにもかかわらず、社員が2～3年で辞めていませんか？

ズバリ！「個別面談の仕方」を学んで部下に  
寄り添ってみませんか？

ズバリ！ 今回の研修で  
悩みが解決致します！！

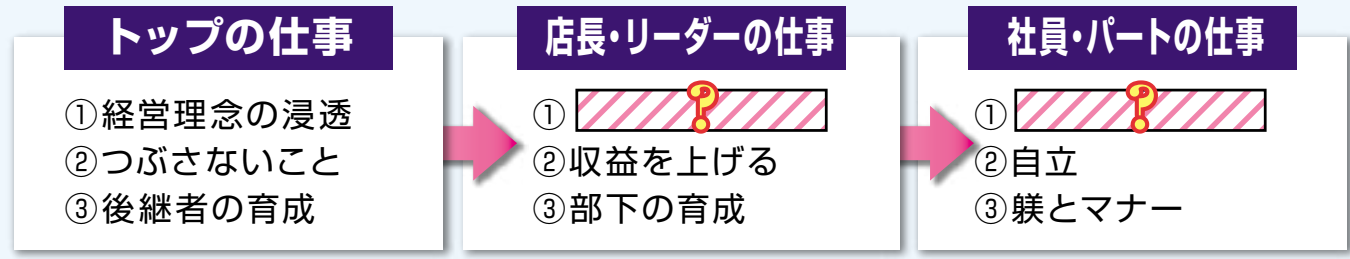
## 1. 何故？社員の定着が大切なのだろうか？

- ① 超深刻な人手不足なので、いかに既存社員を定着させるか？が大切です。(採用の定着化)
- ② また、介護業界などでは少子高齢化で、高齢者ビジネスに皆参入しようとしています。だから、競争激化となっています。
- ③ 法改正で、従業員の立場で働き方革命に対応しなければなりません。
- ④ お客様の意識が多様化してきているので、せっかく育った社員が辞めるとサービスの質とレベルが低下します。
- ⑤ だから、リーダーが個人面談をして、中途入社・新卒社員に寄り添う必要が出てきました。



## 2. トップの考え方を知ろう！

1. 経営理念の本当の意味とは、ご存知でしょうか？



2. 現場の悩みを共有しよう！



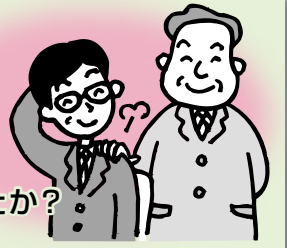
## 3. 会議とミーティングを使い分けませんか？

- ① 会議とは、トップの考えを落とし込むことと、階層別に行うことが大切です。
- ② では、リーダーが具体的にミーティングを行う内容とは何でしょうか？
- ③ **メンター制度を導入しませんか？**



## 4. 個別面談の大切なポイント

- ① ホメていますか？
- ② 現場で悩んでいることや困っていることをしっかり聞いていますか？
- ③ 会社の考えを上手く伝えていますか？
- ④ 個別面談では普段会社で聞けないことを聞く場だということを知っていましたか？



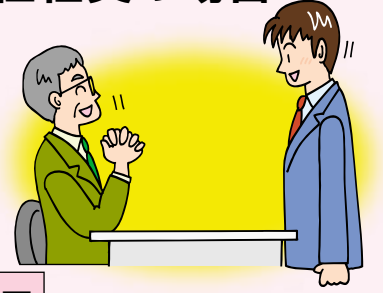
## 5. 店長・リーダー・管理者は、1日の中で面談の時間を確保できていますか？

|    | 1          | 2  | 3    | 4    | 5    | 6  | 7    | 8    | 9    | 10   | 11   | 12   |
|----|------------|----|------|------|------|----|------|------|------|------|------|------|
| 現状 | 出勤<br>開店準備 | 品出 | 現場業務 | 現場業務 | 現場業務 | 昼食 | 現場業務 | 現場業務 | 現場業務 | 休憩   | 事務処理 | 閉店作業 |
| 理想 | 出勤<br>開店準備 | 品出 | 現場業務 | OJT  | OJT  | 昼食 | 現場業務 | 現場業務 | OJT  | 事務処理 | 事務処理 | 閉店作業 |

## 6. 個別面談（ロールプレイング編）～事例編～

ロール  
プレイング  
付き

- ① 『店長から怒られたので、辞めたい』というゆとり社員の場合
- ② 『入社して3ヶ月』辞めようかなあ…？という女性社員の場合
- ③ 『年上の部下への対応で困っている』編
- ④ 『野心の強い部下をどうしたらいいか？』編
- ⑤ 『ベテラン女性社員のわがまままで困っている』編



## 7. 部下を育成する時に大切なコミュニケーションのルール

### コミュニケーションのとり方

- ① メンバーのやる気度を上げて、モチベーションUPするには、5つのルールが決め手！
- ② **報・連・相**の本来の意味をご存知ですか？



<年上の部下の育成方法>

- ① 猿まわしは、猿にどうやって芸を教えますか？
- ② 1年後の目標設定をしよう！
- ③ 長期目標設定シートを作成しよう！

- ① **承認(リスペクト)**
- ② **心を溶かす**
- ③ **会社の向かう方向を伝える**

開催要項

日時・会場

2018年 7月11日(水)  
(株)船井総合研究所 五反田オフィス  
〒141-8527  
東京都品川区西五反田6-12-1  
▶JR「五反田駅」西口より徒歩15分

東京会場

2018年 8月21日(火)  
(株)船井総合研究所 大阪本社  
〒541-0041  
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル  
▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分

大阪会場

開催時間  
10:15  
▼  
17:00  
受付開始  
10:00～

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 

会員企業

税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様  
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。  
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。  
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。  
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。  
受講票はWEB上でご確認いただけます。  

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。  
万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。  

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No.5785121 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ  
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

お申込専用

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:浅井(美) ●内容に関するお問合せ:梶野

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S026223 担当 浅井(美) 宛

1日でわかる店長の仕事セミナー・個別面談の仕方研修

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。

☐ 【東京会場】 2018年 7月11日(水) ☐ 【大阪会場】 2018年 8月21日(火)

|        |     |      |        |         |      |     |
|--------|-----|------|--------|---------|------|-----|
| フリガナ   |     | 業 種  | フリガナ   |         | 役 職  | 年 齢 |
| 会社名    |     |      | 代表者名   |         |      |     |
| 会社住所   | 〒   |      | フリガナ   |         | 役 職  |     |
|        |     |      | ご連絡担当者 |         |      |     |
| TEL    | ( ) |      | E-mail | @       |      |     |
| FAX    | ( ) |      | HP     | http:// |      |     |
| ご参加者氏名 | 1   | フリガナ |        | 2       | フリガナ |     |
|        |     | 役 職  |        |         | 役 職  |     |
|        |     | 年 齢  |        |         | 年 齢  |     |
|        | 3   | フリガナ |        | 4       | フリガナ |     |
|        |     | 役 職  |        |         | 役 職  |     |
|        |     | 年 齢  |        |         | 年 齢  |     |
|        | 5   | フリガナ |        | 6       | フリガナ |     |
|        |     | 役 職  |        |         | 役 職  |     |
|        |     | 年 齢  |        |         | 年 齢  |     |

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。  
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに ☒ をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。 ☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会( 研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。  
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。  
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社へ発送データとして預託することがございます。  
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。  
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。  
【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されたいときは、☒ を入れて当社宛にご連絡ください。

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

お申込みはこちらから