

開催要項

日時・会場

東京会場

2018年
6月12日(火)、13日(水)
㈱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
▶JRI「五反田駅」西口より徒歩15分

大阪会場

2018年
6月19日(火)、20日(水)
㈱船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階
▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩3分

受講料

2日間で参加

1日間で参加

会員企業

税抜 48,000円 (税込 51,840円) / 一名様

一般企業

税抜 60,000円 (税込 64,800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、お申込み後速やかにお願しいたします。 ●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。

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。

万1週開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.5785903 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

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申込専用
FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:猪井 ●内容に関するお問合せ:田辺

※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. S026090 担当:猪井 宛

店長の仕事 基本研修

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。

☐ 【東京会場】6月12日(火)・13日(水)

☐ 【大阪会場】6月19日(火)・20日(水)

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	役職	年齢	ご希望の参加スケジュールに○をお付け下さい	両日参加 1日目のみ 2日目のみ		
	2	フリガナ	役職	年齢		両日参加 1日目のみ 2日目のみ		
	3	フリガナ	役職	年齢		両日参加 1日目のみ 2日目のみ		
	4	フリガナ	役職	年齢		両日参加 1日目のみ 2日目のみ		
業 種	従業員数	名	設立年月	西暦	年 月	年商	百万円	店舗数
今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、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様は今現在、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。								
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に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)

お申込みはこちらから

※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ないときは、☒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** ☐

2018年度

店長の仕事 基本研修

成果を出すマネジメントを学ぼう!

店は 店長 で決まる!!

2日間 集中研修

対象 小売業、飲食業、サービス業の 店長・リーダー・店長候補

2日間集中 (1日参加も可)

東京会場

2018年 6月 12日(火)・13日(水)

大阪会場

2018年 6月 19日(火)・20日(水)

このような方におすすめします

1 我流でやっているが一度店長としての基本をしっかり学ばせたい

2 もう少し店長としての自覚と心構えを持って欲しい

3 部下を動かすリーダーシップ能力をもっとつけて欲しい

4 問題意識を持ち、どうすべきか自分で考えて欲しい

5 目標管理、PDCAなどマネジメント力をつけさせたい

6 店長にしたばかりで、何も基本を教えていない新任店長さん

7 近いうちに店長にしたいので早めに勉強をさせたい

8 店次長、店長補佐なので基本の勉強をさせたい

主催

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4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

店長の仕事 基本研修

お問い合わせNo. S026090

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

担当:猪井 内容に関するお問合せ:田辺

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。)→ **026090**

店長としてのマネジメントの基本を学び 安定した成果を出せる店長を養成する

いつもお世話になっております。
店長に求められる使命は、大きく2つあります。

- 1. 目標を達成するためにチームの指揮をとること
- 2. 組織の力を上げるために部下を指導・教育すること

「店は店長で決まる!」と言われますが、店舗の大小に関わらず、しっかりした店長でないと、とてもこの役割を果たすことはできません。国内のマーケットは縮小し、競争はますます激しくなっていきます。誰でも店長ができるという時代ではなくなりました。

では、店長に求められる能力とは何でしょうか？

一言で言えば「**マネジメント能力**」になります。マネジメント能力とは、組織として成果を出すためのやり方、管理手法のことです。ですから、個人としては力があっても、組織として成果を出せない人は、このマネジメント能力を鍛えていく必要があります。

マネジメント能力の中でも、特に重要となるものが次の3つです。

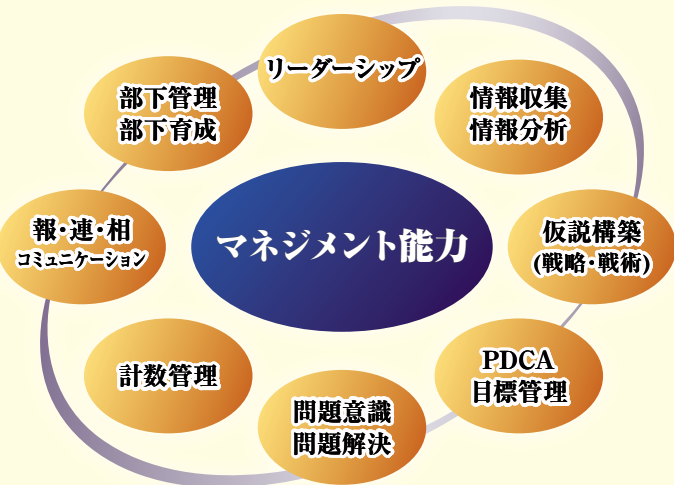
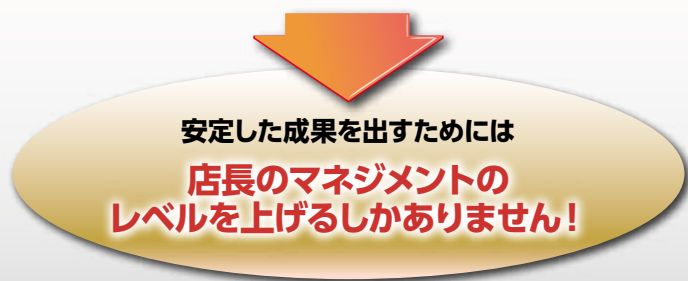
- ①メンバーをまとめ、引っ張っていくリーダーシップ能力
- ②部下の能力とやる気を引き出し、動かす部下マネジメント能力
- ③目標を達成するための具体策を考え、実行・修正する目標管理能力

新人店長でいきなりこの3つがすべてできる人などいません。徐々に力を付けていくしかありません。そのためにはまず、マネジメントの基本を教えることが不可欠です。これからの時代は応用力、実践力が重要ですが、基本が分かっているなければ、自分本位の我流しかできず、成果を出すのは厳しいのではないのでしょうか。

今回の研修はそんな店長のマネジメントの基本を学んでいただく2日間のプログラムです。将来に向けてしっかりした店長を育てたいとお考えの経営者の皆様、是非とも一度はマネジメントの基本の勉強をさせて下さい。ご派遣をお待ちしております。

(株)船井総合研究所
上席コンサルタント 田辺 良吾

店長に求められる**マネジメント能力**とは？
組織として成果を出すための手法・プロセス



厳しい時こそ実力が試されます！基本ができていない店長はこの時流に対応できるのです

本研修の特徴

2日間の集中型研修で
基本を学べます。1日の
みでも参加可能です

2日間連続の集中研修となります。店長はやっているが店長としての基本を教えていない。店長にしたいので、基本的な役割とマネジメントを勉強させたいという方に最適です。

管理職としてのリーダー
シップとマネジメントの
基本が学べます

実践的な内容を進めますが、あくまで基本のリーダーシップとマネジメントがベースとなります。現場管理職としての基本を勉強したい方にも最適で、ムダのない実践的な内容に絞り込みました。

業績アップの基本原則
を学べます

商売には“お客様を増やす基本原則”があるのです。自己流だけでは行き詰まってしまう。この研修は、「成果を出す基本原則とは何か」「仮説を成果に結びつけるためには何が必要か」を学んでいただきます。

講師との交流や異業種の
店長との情報交換ができ
ます

2日間ありますので、自分の課題に対して講師への質問、相談も可能です。また、異業種の店長との交流、情報交換を通じて、新しい気づきや自己変革のきっかけができます。

ご参加者の声



何となく理解していることが、今回の研修できちんと分かりました。PDCAサイクルは回せている気がしていましたが、細かく見るとぜんぜん出来ていないことに気付きました。3年店長をやっていますが、まだまだ知らないことが多い、成長することができると感じました。ありがとうございました。

サービス業店長：男性

自分が担当している店舗の現状と照らし合わせながら聞き、問題が明確になり、今後すべきことを見出すことができました。また、同じ立場の同年代の異業種の方々と意見交換ができ、共感したり、参考になる部分もあり、有意義な時間を過ごすことができました。

食品小売業店長：女性

店長の役割は成果を出すこと、そこに知恵を使わずにただ頑張っていただけの自分に反省しました。また、自分の能力のなさを、部下のせいにしていたのではないかと思いました。明るく、部下と一緒に成果が出せるように、部下との接し方を改善します。

住宅関連会社店長代理：男性

セミナーという眠くなりそうなイメージですが、全く違いました。「やっぱり!」と思うことが一杯でした。自分では分かっていても、どうすればうまくスタッフに伝えることができるかと悩むことが多くありますが、今日はそのヒントをいっぱいもらえてとても充実していました。

飲食店店長：男性

よく社長が話されていることが多くあり、その重要性がよく分かりました。またコミュニケーションも色んな内容、やり方があることを学びました。店は店長で99%決まるという重大な仕事であるということが実感できました。

飲食店副店長：男性

目標を達成すること、人を育てること、自分自身が一番悩んでいることがやはり一番重要なことを実感しました。今後の仕事を前向きに考えて実行していきます。異業種とのディスカッションも楽しかったです。

小売雑貨店店長：女性

研修の詳しい内容は次ページ以降をご覧ください

研修講師



船井総合研究所
上席コンサルタント
大手流通業のマネージャーを経て、1987年船井総合研究所に入社。入社後は中小流通業の業績改善コンサルティング支援を行う。特に企業の利益体質強化、組織体制、仕組みづくり、粗利改善などの提案を得意としている。2002年より、社員教育に本格的に取り組み、リーダー・店長研修、SV、ブロック長研修、中堅社員研修、若手社員研修、コミュニケーション研修、PDCA徹底研修などを企画主幹する。「正しい考え方とスピードある実行が成果を創る」をモットーに、幹部社員や中堅社員の意識改革、行動変革に取り組んでいる。中堅社員やリーダーに対する愛情と情熱溢れる研修は多くの経営者の信頼を得ている。船井総研では年間80日の研修プログラムを実施している。

田辺 良吾



船井総合研究所
マーケティングコンサルタント
大手フランチャイズ支援企業からの中途入社。大手フランチャイズ支援企業では、複数のフランチャイズ本部立ち上げ、スーパーバイザー職の責任者として歴任する。船井総研入社後は、主に飲食業界を中心としたサービス業に関わり、業績向上支援、店長育成、スーパーバイザー支援構築、店舗展開、フランチャイズ構築など経営全般の支援を行っている。得意としているテーマは業績向上支援、スーパーバイザー支援構築、店長教育、店舗組織作り、他店舗にむけた仕組みづくり支援などを、現場に密着をして行う。理論だけでなく、社長、現場と共に悩みを共有し、解決を図りながら、着実に改善策の定着を図っていく。

海老原 隆行

出張研修も
承ります

店長の仕事基本研修

10名以上の場合、出張研修を承ります
内容や料金につきましてはお問合せ下さい

お問合せ：0120-958-270 平日 9:00~18:00

「店長の仕事基本研修のDMを見た」とお伝えいただくとスムーズです。

✉ ryougo_tanabe@funaisoken.co.jp

担当:教育・研修チーム 田辺

第1日目 テーマ リーダーシップと部下マネジメントの基本

目標達成の
計画と実行

部下指導・
育成

円滑な
店舗運営

店長の役割

トップの方針の
伝達・徹底

店長がやるべき役割の一つとして「部下スタッフをまとめ、円滑な店舗運営を行うこと」があります。そのためには、「**リーダーシップ能力**」と「**部下マネジメント能力**」を身に付ける必要があります。店長になって今までと一番違う点は、「**指示される立場**」から「**指示する立場**」になることです。人を有効に使うことができなければ、店長は務まりません。特に、現在のような多様な

価値観を持った部下をまとめるためには、長所伸展法でそれぞれの個性を認め、モチベーションを上げることが必要になります。

第1日目は、「店長の仕事とは何か」「店長に必要な心構えとリーダーシップのあり方」「部下マネジメントの基本」を1日で学んでいただくプログラムです。

第1講座 10:30 ~ 11:40

オリエンテーション

店長の役割とは何か

- ▶ 店長の4つの役割とは
- ▶ プロは結果で評価される
- ▶ 店長がやるべき仕事とは
- ▶ 店は店長で決まる
- ▶ 成果を出すために必要な考え方
- ▶ 成功の3条件とは
- ▶ 目標達成の具体的計画を実行する
- ▶ 会社の理念、方針を理解しているか
- ▶ まずは円滑な店舗運営ができること
- ▶ 絶えず勉強するから上に立てる
- ▶ 自分が動くより人を動かす
- ▶ 度量を広げ部下を受容する

第2講座 11:50 ~ 12:45

店長に求められるリーダーシップと心構え

- ▶ リーダーシップとは何か
- ▶ リーダーシップとマネジメントの違い
- ▶ 店長はどんな店にしたいのか夢を語れ
- ▶ 自分の方針を明確にする
- ▶ 部下のやる気を引き出すリーダーシップ
- ▶ 現状の問題点を見つけ、解決する
- ▶ 率先垂範はリーダーの基本的心構え
- ▶ 会社や仕事に誇りを持つ
- ▶ 言行一致でなければ部下はついてこない
- ▶ 厳しさと優しさを兼ね備える
- ▶ 言い訳をする店長は半人前である
- ▶ 前向き、積極的、プラス思考
- ▶ ディスカッション



昼食

12:45 ~ 13:30

お弁当をご用意いたします

第3講座 13:30 ~ 14:45

部下マネジメントの基本

- ▶ 部下が上司に望むこととは？
- ▶ 自分の譲れない方針を作る
- ▶ 部下への指示・命令の出し方
- ▶ ルールや規則を守らせる
- ▶ 1:1.6:1.6²の法則とは
- ▶ 任せることの我慢
- ▶ 部下に問題意識を持たせるためには
- ▶ 部下を尊重するリスペクト管理
- ▶ 部下の素朴な質問に即答できるか
- ▶ 男性と女性は特性が違う



第4講座 14:55 ~ 15:45

ディスカッション「部下育成における課題と対策」

他社の店長、異業種の店長と意見交換をしよう

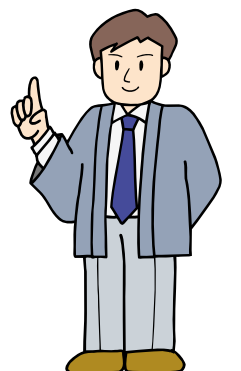
自らの行動を変える為には
思考を変える必要があります。
考え方の違う異業種の店長との交流は
皆さん大きな刺激を受けます！



第5講座 15:55 ~ 16:45

チームを動かすコミュニケーションとモチベーションアップへの取り組み

- ▶ 信頼関係を築くコミュニケーションとは？
- ▶ スタッフに本当に興味を持っていますか？
- ▶ 聞き上手に不可欠な傾聴の技術
- ▶ スタッフとの対話の時間を作ろう
- ▶ 「ほめる」「叱る」「励ます」「見守る」
- ▶ モチベーションアップのポイント



本日のまとめ 16:45 ~ 17:00

- 質疑応答
- 本日の振り返り
- 気づきと実行項目



目標達成の
計画と実行

部下指導・
育成

円滑な
店舗運営

トップの方針の
伝達・徹底

第2日目 **テーマ** 目標達成の仮説と実行計画(アクションプラン)を明確にし、PDCAサイクルを回そう!

目標を達成できる店長でないと頼りになりません。目標を達成できる店長は、「**何に取り組むべきか**」が明確です。マーケットが縮小している中で、今までと同じことをやっていたのでは売上が落ちてしまいます。お客様の満足上げるためにやるべきことは沢山あります。**売上減少の原因の8割は内部にあります**。突破口を見つけ、仮説をつくり、チームとして実行に移し、結果を検証する、結果が不十分なら粘り強く改善策を

立て見直していくこと(=**PDCAサイクル**)が必要です。また、商売は儲からなければ意味がありません。その行為には**利益の仕組みと儲けるための計数管理**を押さえておく必要があります。2日目だけのご参加も承っておりますので、テーマに合わせて勉強してください。

第1講座 10:00 ~ 11:20

目標達成の仮説(戦略・戦術)を明確にする

- ▶ お客様の満足を得る基本とは何か
- ▶ 新規客を増やすアイデアがあるか
- ▶ 目標達成の方向性(戦略)は明確か
- ▶ 顧客の視点、立場で考える
- ▶ 克服すべき課題(弱み)とは
- ▶ リピーターを増やすアイデア



第2講座 11:30 ~ 12:30

目標達成の計画(アクションプラン)の作り方

- ▶ 魂を込めた数値計画の作り方
- ▶ 年間計画でやるべきことを明確にする
- ▶ 3ヶ月実行計画(アクションプラン)で具体化する
- ▶ 3W2H(誰が、何を、いつまでに、どれだけ、どのように)に落とし込む

昼食

12:30 ~ 13:15

お弁当をご用意いたします

第3講座 13:15 ~ 14:05

ディスカッション 「業績向上の現状課題と対策」

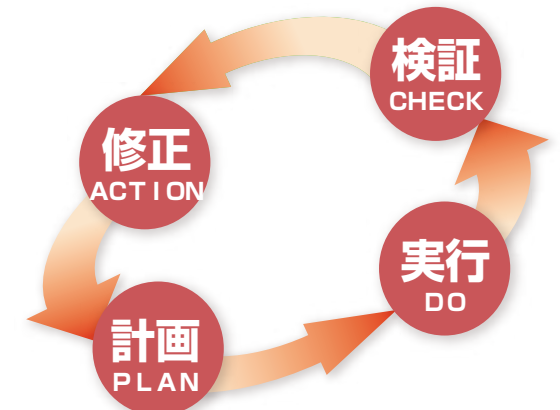
他社の店長、異業種の店長と意見交換をしてみよう



第4講座 14:15 ~ 15:30

PDCAサイクル(計画→実行→検証)で目標を達成する

- ▶ PDCAサイクルを回そう
- ▶ 実行なきところに成果なし
- ▶ 優先順位が分かっているか
- ▶ うまくいかない原因をつかむ
- ▶ 検証なくして進歩なし
- ▶ まず計画(前準備)をつくる
- ▶ 一度に多くはできないと思え
- ▶ やりっぱなしでは進歩しない
- ▶ 次の一手(改善策)を決める



第5講座 15:40 ~ 16:40

店長として押えておくべき計数管理の基本

- ▶ 利益の仕組みとは
- ▶ 目標粗利益を達成する
- ▶ 原価意識と経費コントロール
- ▶ 一人当たりの粗利益=労働生産性
- ▶ ロスを減らせば利益が増える
- ▶ 損益分岐点売上高の出し方



研修の総まとめ 16:40 ~ 17:00

- 質疑応答
- 明日から実行することを明確に決めよう!
- 成果を出せるプロ店長を目指そう!

