

開催要項

日時・会場

東京会場

2019年
3月7日(木)、8日(金)
株船井総合研究所 芝セミナープレイス
〒105-0014
東京都港区芝3-4-11 芝シティビル
▶都営地下鉄 三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分

大阪会場

2019年
3月12日(火)、13日(水)
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

受講料

2日間ご参加

1日間ご参加

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。 ●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。 ●ご参加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。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785320 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

お振込先

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.5785320 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

お振込先

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:櫻田 ●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. S042472 担当: 櫻田 宛

店長の仕事基本研修 [2日間集中研修] FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。 ☐ 【東京会場】3月7日(木)・8日(金) ☐ 【大阪会場】3月12日(火)・13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	ご参加スケジュール	
	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に入れている方は、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・コミュニケーションズ・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 ☐

2019年度上半期

店長の仕事基本研修

店長のマネジメント能力を鍛えよう!

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 2019年 3月 7日(木)・8日(金)

大阪会場 2019年 3月 12日(火)・13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・リーダーとしての基本をしっかり学ばせたい

2 もう少し店長・リーダー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 担当: 櫻田 内容に関するお問合せ: 梶野

店長の仕事基本研修 [2日間集中研修] お問い合わせNo. S042472 TEL.0120-964-000 (平日 9:30~17:30) FAX.0120-964-111 (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。)→ 042472

マネジメントの基本を学び安定した成果を出せる店長・リーダーを養成する



いつもありがとうございます。

店長・リーダー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、正しい方向に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、具体的に行動するための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。

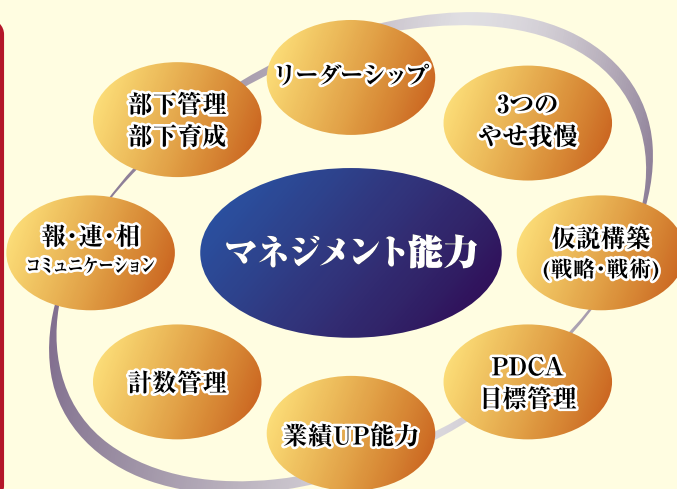
今回の研修はそんな店長のマネジメントの基本を学んでいただく2日間のプログラムです。将来に向けてしっかりした店長を育てたいとお考えの経営者の皆様、是非とも一度はマネジメントの基本の勉強をさせて下さい。ご派遣をお待ちしております。

(株)船井総合研究所
上席コンサルタント

梶野 順弘

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

安定した成果を出すためには
店長のマネジメントの
レベルを上げるしかありません!



厳しい時こそ実力が試されます！基本ができている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がきました。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

セミナーというと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



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

カジノ マサヒロ

梶野 順弘

勤務34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、支援先の勤務年数が長く、クライアントに信頼されている。特に、現場マーケティングは、社内でも独自の理念を持っている。また、若手育成も上手く、研修内容は事例が豊富で分かりやすいと評判である。

ご派遣いただきました会社の代表者様には
ご参加者に記入していただいた、
「研修のまとめ(気づきと実行すること)」
に赤ペンを入れてお送りいたします!

出張研修も
承ります

10名以上の対象者がおられる場合は、弊社からお伺いする出張研修が割安になります。また、御社の実績に合わせて内容をカスタマイズすることも可能です。

お気軽にお問い合わせください。人数に合わせて、お見積をお送りいたします。

お問合せ先  masahiro_kajino@funaisoken.co.jp 担当:梶野

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 目標達成のために、集客のしかたと業績アップの手法を使ってPDCA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。お客様の満足を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 ~ 10:30

目標達成のための計画づくりとPDCAの考え方

- ▶ 数値計画の立て方
- ▶ 具体的な実行計画をつくろう!
- ▶ 目標達成のために、なぜ、仮説づくりが大切か?
- ▶ 成果の出ることに集中しよう!(KPI)
- ▶ 実行するために大切なPDCAの考え方
- ▶ 計画は、ゴールへの道しるべ!
- ▶ 実際に計画を紙に落とすためのタイムマネジメントの作り方



第2講座 10:40 ~ 11:30

店長が必ず頭に入れておきたい原理原則の考え方

- ▶ 小売業の4つの原理原則
- ▶ 地域1番店と2番店の違い
- ▶ 店舗差別化の8要素

第3講座 11:40 ~ 12:45

店長が最低限、知っておきたい集客の考え方

- ▶ 売上高=客数×客単価×来店回数
- ▶ なぜ、0円やフリーが流行っているか?
- ▶ 商売は理で動くが、お客様は情で動く
- ▶ バックエンドからフロントエンドへ
- ▶ 商売は理で動くが、お客様は情で動く

昼食 12:45 ~ 13:30

お弁当をご用意いたします

第4講座 13:30 ~ 14:10

ここが、肝!店長が学ぶべきマーケティングの考え方

- ▶ マーケティングの公式
- ▶ 3つの根源的分岐点
- ▶ 予算帯別一番化法

第5講座 14:10 ~ 14:40

ディスカッション 「業績向上の課題と対策」

他社の店長、異業種の店長と意見交換をしてみよう



第6講座 14:50 ~ 16:15(途中休憩あり)

店長としての必修科目『業績アップの手法と計数管理』

<< 業績アップ編 >>

- ▶ スペース・マーチャンダイジング
- ▶ 粗利相乗積
- ▶ 貢献度分析表
- ▶ 商品管理のしかた

<< 計数管理編 >>

- ▶ 売上高と粗利高と営業利益の考え方
- ▶ 損益分岐点の考え方
- ▶ 人時生産性の考え方
- ▶ 入るを計って、出するを制す

研修の総まとめ 16:15 ~ 16:30

- 明日から実行することを明確に決めよう!
- 成果を出すためのプロ店長になろう!
- 卓越の戦略

