

開催要項

日時・会場

東京会場
2019年 6月18日(火)
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 6月19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

開催時間
10:15
↓
16:30
受付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、ご入金が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。
お振込いただいたにも関わらず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下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785532 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:松下 ●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. S043813 担当 松下 宛

リーダー・店長候補研修

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付け下さい。

☐ 【東京会場】 2019年 6月18日(火) ☐ 【大阪会場】 2019年 6月19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 ご連絡 担当者		役 職					
TEL	(	)	E-mail		@					
FAX	(	)	HP	http://						
ご参加者 氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	2	フリガナ		役 職	年 齢
	3	フリガナ		役 職	年 齢	4	フリガナ		役 職	年 齢
	5	フリガナ		役 職	年 齢	6	フリガナ		役 職	年 齢

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下さい。

ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付け下さい。

☐ 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覧ください。
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、お手配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(TEL06-6204-4666)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)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐
※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。

お申込みはこちらから

検

頼りに出来るリーダーを育てないと企業は成長しない

リーダーへの
第一歩は自覚から！

1日集中研修

2019年度 下半期

リーダー・店長
候補研修

リーダー候補としての自覚を持たせ、やる気の遺伝子をONにさせよう！

このような方に受講をお勧めいたします

- ▶ 店長・リーダーにする予定があり、店長・リーダーの基本を学ばせたい社員
- ▶ そろそろ店長・リーダーにしたいので、自覚を持たせたいという社員
- ▶ 業務の経験は十分あるが、リーダーシップに欠ける面がある社員
- ▶ やる気はあるが、マネジメントが不得意だという社員
- ▶ 店長・リーダーにしたばかりで、何も基本を教えていないという新人リーダー
- ▶ 優秀だが、消極的で、ちょっと店長・リーダーになる自信がないという社員
- ▶ 店長・リーダーの仕事は大変で、あまりやりたくないと思っている社員
- ▶ 若いのが優秀で、出来るだけ早く店長・リーダーにしたいと思っている社員

日程

東京 2019年 6月18日(火)
大阪 2019年 6月19日(水)

対象

店長候補、リーダー候補
中堅社員

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

リーダー・店長候補研修
お問い合わせNo. S043813
TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応
申込に関するお問合せ:松下 内容に関するお問合せ:梶野

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。→ 043813

リーダー・店長になるために必要なことを学ぼう！

リーダーとしての心構えやマネジメントの基本を教えてくださいか？

いつもお世話になっております。

企業の成長は、頼りに出来るリーダーを何人育てるかで決まると言われます。リーダーとして任せられる人材が育たない限り、安定した成長などあり得ません。

ではリーダーに必要な能力とは何でしょうか？

一言で言えば、それは「**リーダーシップ能力**」「**マネジメント能力**」になります。特に次の3つがポイントです。

1. メンバーをまとめ、正しい方向性に引っ張っていくリーダーシップ能力
2. 部下の仕事がしやすいように、分かりやすく伝えるマネジメント能力
3. 目標を達成するための計画づくりと具体策を実行する目標管理能力

ところが中小企業の多くが、リーダーとしての心構えやマネジメントの基本を何も教えないまま、いきなりリーダーに指名します。**マネジメントの基本を理解した上での実践**でないと、優秀な人材も潰れてしまいます。

若くてやる気のある社員には、出来るだけ早い段階で、このような勉強をさせた方が大きく伸びる可能性が高くなります。「近いうちにリーダーにしたい」「早くリーダーになって欲しい」「そろそろリーダーとしての意識を持って欲しい」という若手社員、中堅社員の方を是非一度ご派遣していただきたいと考えております。

（株）船井総合研究所 HRD支援本部上席コンサルタント 梶野 順弘

リーダーに必要な資質

- ① 人間力…「素直であること」「プラス発想できること」「勉強好きであること」
- ② 実行力…「普段からの準備力」「まずやってみる行動力」「すぐやるスピード感」
- ③ やせ我慢力…「他人に与える安心感」「言い訳をしない責任感」「言行一致の姿勢」
- ④ チャレンジ力…「高い目標を目指す」「問題意識を持つ」「あきらめない心」
- ⑤ コミュニケーション力…「ミーティング力」「対話力」「部下を褒める力」

店長リーダーに求められるのはテクニカルスキルよりマネジメントスキル

レベル	育成目標	期間	スキル
リーダー・店長レベル	・自分の方針をもっている ・部下を教育できる ・業務の改善ができる	5～6年	マネジメントスキル
主任レベル	・方針を理解し、先頭を立てて実行できる ・後輩を指導・教育できる ・業務を自主的に実行、応用できる	3～5年	テクニカルスキル
一人前レベル	・社会人の基本ができる ・仕事の心構えができる ・基本業務を任せられる	2年	
社会人レベル	・社会人の基本ができる ・基本業務ができる	1年	躰・マナー

リーダーシップが必要だということは分かっていたが、では具体的にどうすればいいのかという部分が「……？」だったので、今後の自分の行動が明確になってよかったです。

（スポーツ施設店長：女性）

リーダーになるためのヒントを数多く学べました。まずは、社内の誰よりも勉強好きになり、本日学んだことを実践します。社内で一番になりたいと思いました。

（サービス業係長：男性）

求められるリーダー・店長像を持ち続けて実践することが重要だと気づけた。後輩やパートさんにも思いやりを持つことが信頼へと繋がるのが分かった。人間味のあるリーダー・店長になりたいと思った。

（小売業店長補佐：女性）

すべての講座で心にグサッとささるものがあった。今後日々の業務の中で、意識しながら行動していきたい。初めてこの様なセミナーを受講したが、たまには定期的受講できるとよいと思った。

（情報サービス業：男性）

店長で店の売上が決まるということに驚いた。上に立つにはこうした方が良くだろうと想像していたが、今日の研修を受けてはつきりしました。少しずつ取り組んで行きたい。

（飲食業店長候補：男性）

初めてこのような研修に参加しました。全くの素人から飲食業に入ったので、すべてが分からない事だらけでしたが、今日の研修で自分のすべきことが分かりました。店を良くするためにあと100倍は頑張らないといけないと思いました。

（飲食店店長：男性）

▼ 店長候補・リーダー候補研修スケジュール（受付時間 10:00 ～）

今から準備しよう

第1講座 10:15 ～ 11:30

リーダー・店長の役割とリーダーシップとは？

- ・組織はリーダーで決まる
- ・リーダーと一般社員の最も大きな違い
- ・理想のリーダーと最悪のリーダー
- ・リーダーの役割とは！
- ・リーダーシップを発揮する
- ・トップなら、どう考えてどう考案するか？
- ・もっとお客様に喜んでもらうことを考える
- ・まずは1人をトコトン育てよう！

リーダー・店長に求められる マネジメント能力とは

- ・マネジメントとは何をすることなのか
- ・チームとして成果を出すことを考える
- ・部下を育て、能力を発揮させるには
- ・目標達成の計画を立てる
- ・部下に的確な指示を出すこと
- ・PDCA サイクルに落としこもう！
- ・計画は、ゴールへの道標
- ・実行するために具体的にプロセスに落としこむ

昼食 12:45 ～ 13:30 昼食はこちらでご用意いたします。

リーダーになってからでは遅い！

第3講座 13:30 ～ 14:20

リーダー・店長としての必要な心構え グループディスカッション

- ・素直な人は成長が早い
- ・知らないことを知ろうとする勉強好きな心
- ・前向き・積極的でプラス発想
- ・後輩や仲間への思いやり
- ・嫌な事から逃げたはいけない
- ・人の悪口は言わない
- ・責任感とは言い訳をしないこと
- ・時間・約束は必ず守るクセづけ

他社の人と
話し合おう！

リーダーとして必要な コミュニケーションの基本を知る

- ・コミュニケーション能力の基本
- ・相手を納得させる伝達力とは
- ・相手の話を聞く受信力とは
- ・相手の価値観を尊重する受容力とは
- ・非言語コミュニケーションの重要性
- ・相手の本音を聞きだすためには
- ・部下や仲間にとだけ関心を持てるか

今からトレーニングをしよう！

まとめ講座 16:00 ～ 16:30

会社があなたに期待している ことは何ですか

- ・会社の期待から逃げたはいけない！あなたの役割がそこにある
- ・店長・リーダーになると見えてくる世界が広がり、より成長できるチャンスがある
- ・あなたの長所を伸ばせば必ず立派なリーダーになれる！自信を持とう！
- ・まず自分の気持ちを決めよう！目標が決まれば考え方・行動も変わる

※昼食はこちらで
ご用意いたします。

講師 私が責任を持って担当いたします



株式会社 船井総合研究所
HRD支援本部
上席コンサルタント

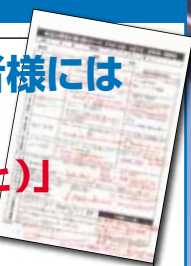
カジノ マサヒロ

梶野 順弘

勤務35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、支援先の継続年数が長く、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、社内でも独自固有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！



出張研修を ご利用下さい

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