

日時・会場

東京会場

2019年 5月20日(月)
(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 5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

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。
お振込み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.5785526 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
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. S043815 担当 松下 宛

1日でわかる店長の仕事セミナー【マネジメント編】 FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。 ☐ 【東京会場】 2019年5月20日(月) ☐ 【大阪会場】 2019年5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 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は今現在、経営状況等にどのような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。(ご案内には代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合は、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提供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(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所 ディンダス 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

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

1日でわかる店長の仕事セミナー マネジメント編
部下を定着させるための
個別面談の仕方 研修

2019年
東京
5月20日(月)

2019年
大阪
5月21日(火)

株式会社 船井総合研究所
FAXの支援窓口
梶野 順弘

こんなことが良くなります。
・ 部下が定着します。
・ 素直に「ありがとう」と言えます。
・ 忙しいにもかかわらず
個別面談の時間がとれます。
・ 具体的にミーティングが
うまくまわせます。
・ **メンター制度** を導入しませんか?

さらにこんなことが学べます。
~実践編があるので、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
明日のグレートカンパニーを創る
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: 松下

1日でわかる店長の仕事セミナー【マネジメント編】
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間
対応

お問合せNo.S043815

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。)→ 043815

個別面談の大切なポイントをご存知ですか？

- 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？



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. 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？**



3. 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 開店準備	品出	現場業務			昼食	現場業務			休憩	事務処理	閉店作業
理想	出勤 開店準備	品出	現場業務	OJT		昼食	現場業務	OJT		事務処理		閉店作業

4. 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で困っている』編



第1講座
10:15
～
11:00

講座内容

1. 『何故？社員の定着が大切なのだろうか？』

- ・何故？社員の定着が大切か？
- ・リーダーシップとマネジメントの違い

第2講座
11:05
～
12:00

講座内容

2. 『トップの考え方をしっかり頭に入れよう！』

- ・経営理念を頭と身体にしみこませよう！
- ・No.2の育成の仕方をご存知でしょうか？

12:00～12:45 昼食(おいしいお弁当をご用意致します。)

第3講座
12:45
～
13:50

講座内容

3. 『現場の悩みと参加者のディスカッション』

- ・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！
- ・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
14:00
～
14:40

講座内容

4. 『会議とミーティングの違い』

- ・会議とミーティングの違いは何でしょうか？
- ・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
14:50
～
16:15

講座内容

5. 『具体的な個別面談の仕方』

- ・個別面談を実践しよう
- ・個別面談で大切な3つの聴くポイント

- 【事例】
- ・『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
 - ・『入社して3ヶ月』辞めようかなあ…？という女性社員の場合
 - ・『年上の部下への対応で困っている』編
 - ・『野心の強い部下をどうしたらいいか？』編
 - ・『ベテラン女性社員のわがままで困っている』編

まとめ講座
(約15分)

6. 『明日から実践していただきたい3つのお願い！』

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

今なら1日
20万円～
(税抜・交通費別)