

このような方はぜひこの研修に お役に立てます! ご参加ください!

- ✓ 菓子店店長になりたての方
- ✓ 菓子店店長としての基本を学びたい方
- ✓ 菓子店店長としてさらに力をつけていきたい方
- ✓ 今後の成長を期待している菓子店店長候補の方
- ✓ 少しでも、売上・利益を上げるためのノウハウを学びたい経営者の方
- ✓ 店舗を指導する菓子店幹部・SVの方
- ✓ 和菓子店・洋菓子店・併売店などで、菓子店の販売に関わる方
- ✓ 外部の研修を受けて刺激を受けたい方



開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

大阪
会場

2024年 5月20日(月) 13:00~16:30 [受付開始12:30~] お申込み期限:5月16日(木)
株式会社船井総合研究所 大阪本社 [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分]
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

東京
会場

2024年 6月 4日(火) 13:00~16:30 [受付開始12:30~] お申込み期限:5月31日(金)
株式会社船井総合研究所 五反田オフィス [JR「五反田駅」西口より徒歩15分]
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600円) / 一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちらから



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112835>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。
船井総研セミナー事務局 (seminar271@funaisoken.co.jp) TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

出張研修
承ります



お問い合わせください!

菓子繁盛店メールマガジン無料配信中



30秒で登録完了!

※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません

今すぐご登録ください



菓子店の業績は店長で決まる!



菓子店店長に 必須の力を身につける

菓子店 店長研修

菓子業界専門のコンサルタントだから伝えられる 菓子店の店長のスキルアップに特化した実践講座

- ①「できる菓子店の店長」とは!?
- ②菓子店店長が身につけたい「売上アップ手法」
- ③菓子店店長が身につけたい売上・収益の柱をつくる「ヒット商品育成法」
- ④大きく業績アップするための「繁忙期対策法」
- ⑤売上・利益を伸ばす「数字管理&マネジメント」
- ⑥菓子店店長の「チームマネジメント術」

大阪
会場

2024年
5月20日

株式会社船井総合研究所
大阪本社

東京
会場

2024年
6月4日

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

全日程
13:00~16:30
(受付開始12:30~)

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

菓子店に特化した業績アップできる店長研修

お問い合わせNo. S112835

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 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)-> 112835

知らないと損する菓子店店長の成功法則

菓子店に特化した 成果を上げ続ける店長のノウハウをお伝えします!

1 「デキる菓子店の店長」とは!?

- ◆ デキる菓子店店長の「成功の3条件」
- ◆ 菓子店店長が知っておくべき菓子店経営の基本
- ◆ 菓子店店長の役割とは!?
- ◆ お店の売上・利益は「店長」で決まる
- ◆ 菓子店店長が「業績アップ」のために取り組むべき3つのポイント
- ◆ 理解しておきたいお客様の「5段階の満足度」



2 菓子店店長が身につけたい「売上アップ手法」

- ◆ 店長が理解しておくべき「菓子店の売上方程式」
- ◆ お客様の「来店動機」を理解して継続的な売上アップを導く
- ◆ お客様の「来店頻度」を理解するとわかるお客様へのアプローチに必要なこと
- ◆ 売場づくり・接客で「売上」「利益」「客単価」を上げるには!?
- ◆ 商品の売上を決める売場の「4原則」
- ◆ 客単価・リピート率をアップさせる「ついで買い」創出術



3 菓子店店長が身につけたい 売上・収益の柱をつくる「ヒット商品育成法」

- ◆ 売りたい商品を自由自在に売れる販売手法とは!?
- ◆ ヒット商品づくりのための「7つの秘訣」
- ◆ 90日でできる菓子店のヒット商品育成プログラム!
- ◆ 自店で今売るべき商品を理解する!
- ◆ 「売りたい商品」の陳列ポイント解説!



1日で学べ、明日からスグに実践できる
内容盛りだくさんの特別講座です。

もっと力をつけたい店長の方、店長になりたての方
これから店長になる方、ぜひご参加ください。

4 大きく業績アップするための「繁忙期対策法」

- ◆ 12月・3月・8月の売上で菓子店は決まる!
- ◆ 売場できる繁忙期の「売上」「収益」アップのポイントとは!?
- ◆ 繁忙期のお客様アプローチすべき「今の提案」「次の提案」!
- ◆ 店長が意識したい「繁忙期の売上アップ」のカギとは!?
- ◆ 店長が意識したい「繁忙期の利益アップ」のカギとは!?



5 売上・利益を伸ばす「数字管理&マネジメント」

- ◆ 店長が押さえておくべき販売数字(売上・客数・ロス・人件費...)とは!?
- ◆ 利益を上げる店長が「シフト管理」で意識していること!?
- ◆ 「成功体験スパイラル」で未来の成功を作り出す!
- ◆ 無駄な作業・クレームを防止する「失敗体験整理シート」
- ◆ 「売上アップグラフ」を作ってみよう!



6 菓子店店長の「チームマネジメント術」

- ◆ 店舗スタッフを巻き込んで業績アップするための「チームづくり」を学ぶ
- ◆ 店舗スタッフの力を引き出す「スタッフ面談」の進め方
- ◆ 店舗の業績アップは「目標設定」が不可欠
- ◆ お客様の声をあつめる「お客様の声」活用法
- ◆ 長所伸展で自店の「魅力」を活かす戦略を立てる



講座紹介

- | | |
|------|--|
| 第1講座 | 業績アップできる菓子店店長とは
<small>株式会社船井総合研究所
地方創生支援部 食品ユニット 食品チーム チーフコンサルタント</small> 田中 渉 |
| 第2講座 | 菓子店店長の業績アップ講座
<small>株式会社船井総合研究所
地方創生支援部 食品ユニット 食品チーム チーフコンサルタント</small> 田中 渉 |
| 第3講座 | 明日から実践いただきたいこと
<small>株式会社船井総合研究所
地方創生支援部 食品ユニット マネージャー</small> 中野 一平 |

講師紹介

株式会社船井総合研究所
地方創生支援部 食品ユニット 食品チーム チーフコンサルタント 田中 渉

10年以上にわたり菓子業界専門のコンサルタントとして活動。経営計画、商品開発、販売促進、売場づくり、接客、店舗開発など多岐にわたる経営課題に対するコンサルティングを行っている。日々のコンサルティング活動での実績、そこから得られた数々の具体的なノウハウに対する顧客の信頼は厚い。

