

セミナー当日にお伝えする内容

セミナー当日はリーダー・幹部に必要なスキルを身に付けていただくために約100ページのテキストを使用し、1日かけて研修を実施します。

目次

①オリエンテーション

今回の研修の目的とゴールについてお話しします。

②店長に求められる店舗運営の考え方

店長の役割や、令和時代の従業員のマネジメントの考え方をお伝えいたします。

③店長に知ってほしい店舗運営スキル

コスト削減や販促手法、クレーム対応、接客スキル、計数管理など、お伝えいたします。

④まとめ講座

具体的な実行計画を立て、必ず実行できるよう、お話しします。

となっております。上記のほか、座学のみで聞いて終わりではなく、**全国から志の高い飲食店の店長が参加されますので、ワークのお時間では交流しながら店長のためのスキルを磨きあっていただきます。**

テキストサンプル

【店長マインドについて】

店長に求められるマネジメントの考え方

店長として必要な5つの「習慣」

4. 改善する習慣

改善の方向	自分	周り	会社全体
気になること			
困っていること			
改善したいこと			

【数値管理について】

店長としての必修科目「業績アップの手法と計数管理」



【マーケティングについて】

店長が学ぶべきマーケティングの考え方

施策名	効果	実施方法	注意点
メニュー開発	客単価向上	競合店調査、顧客アンケート	コスト削減とのバランス
接客改善	リピート率向上	接客マニュアル作成、研修	従業員のモチベーション
販促活動	集客力向上	SNS活用、地域イベント参加	予算管理

7名以上のご参加は、出張研修承ります

出張研修の問い合わせ先は、
TEL.0120-958-270 (平日9:45~17:30対応/担当 中山)

開催日時

大阪会場 2025年 2月 19日 水

13:00~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩2分、地下鉄四ツ橋線肥後橋駅より徒歩4分

東京会場 2025年 2月 25日 火

13:00~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400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。

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせは1月8日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122891>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「122891」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。

【年末年始休業のお知らせ】 2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせは1月8日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

店長の方で、 会社がさらに成長する

“200の飲食店の店舗事例”から導き出した
「店長(次世代店長・店舗マネジメント層)の最適解」

飲食店向け 店長育成セミナー

東京会場

限定50名

大阪会場

限定40名

「店長が育たない!」は役職定義と教育方法が問題!

講座&ワーク&シェアを通じてあり方からやり方まで
“1日で習得できる実践型の飲食店店長研修”

来場型で開催

このような方におすすめ

- 店長を育成したい方
- 店長に必要なスキルと役職定義を学ばせたい方
- 店長に店舗経営スキルを身に付けさせたい方
- 次期店長の育成をしたい方
- 店舗の業績アップをしたい方

2025年 2月 19日 水 大阪会場

2025年 2月 25日 火 東京会場

13:00~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

【飲食企業向け】店長研修2025

お問い合わせNo. S122891

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
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



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。) → 122891

いくつ当てはまりますか?

店長の現在地を確認できる

「店長スキルチェックシート」

～当日学べるコンテンツから～

①前提条件

- 店長や次世代リーダーを創出したいですか?
- 店舗を店長主導で業績が上がる「自立型組織」にしたいですか?

②店長体制 (会社の仕組み)

- 会社における店長の役割が明確ですか?
- 会社における店長に求められる責任とスキルが明確ですか?
- 会社における店長個人のスキルチェック体制がありますか?
- 会社における店長体制の理想モデルが明確ですか?

③店長体制 (マーケティング)

- 店長は店舗の現状と求められていることを理解していますか?
- 店長は個人の業務の進捗と監督者として課題の抽出ができていますか?
- 店長は課題の解決方法を考察&提言ができていますか?

④店長体制 (マネジメント)

- 店長はスタッフとの正しいかわり方を理解して実践していますか?
(主観ではなく法則に沿っている)
- 店長は、スタッフの定着する組織づくりに寄与していますか?
- 店長は、スタッフのモチベーション向上のサポートができていますか?

※上記すべてを、1日で集中研修することで、効率的にご習得いただける研修です!

飲食店における役職ごとに求められる業務と責任

役職名	パート・アルバイト	一般社員	店長
職務	実務	担当業務の統括	店舗統括
役割	実務	パート・アルバイト育成 数値管理(一部) 営業	数値管理(売上・利益) 営業責任 人材育成 採用・人事 販促計画の立案
役割の詳細	円滑・正確な営業を行い、 スキルを向上する	円滑に営業が進むように 管理する	店舗に必要な情報をもとに 部門目標・KPIを達成する
PMVV	店舗のビジョンの賛同	店舗のビジョンへの賛同	店舗のビジョンを創る
数字責任	個人	数字責任(一部)を持つ	店舗数字(業績)の責任を持つ
育成責任	無し	プレイヤーの育成	次世代リーダーの育成

店長に求められるスキル～店長は完璧に出来ていますか?

マナー力	始業時刻・指定時刻の5分前には準備ができていますか?
	業者さん等にもしっかりと挨拶する
	話しかけやすい雰囲気を出している
	制服にシミやシワが無い
	職場にふさわしい服装で出勤している
	相手に聞きやすい音量・速度で話している
モラル力	常にお客様を優先する気持ちを持っていますか?
	上司から催促される前に中間報告をする
	時間を常に前倒して仕事を進める
承認力	自身に任された仕事に対して、期待された以上のクオリティを目指す
	元気よく声をかける
	いつも感謝する
会社理念共有力	しっかりと褒める
	「想い」を伝える
	会社の理念を知っている
叱り方	理念に基づいて行動できている
	理念に従業員に伝えている
	叱る対象は「相手の行動」のみ
リーダーシップ力	叱るのは「1回につき1個」まで
	気まぐれで叱らない
	適切な場所で叱る
	叱った後のフォローをしている
指示力	部下の仕事のスキルレベル、長所、短所などを知っている
	部下の悩みや不満を知っている
	仕事はポイントを教えただけで自主的に進めさせるようにしている
	会社(店舗)の目標を達成する上での、各個人の役割を示している
やる気引出し力	仕事に対する取り組み姿勢を自身自ら体現している
	すぐに行動に移せるように数値を入れた具体的な言葉で指示を出すこと
	この行動はまちがいないお客様も喜びのものであり、自分の成長につながるものだと自信をもって話すこと
	指示の最後に「できるよ、やれるよ」などの肯定用語をいれること
やる気引出し力	指示した業務に関しては、しっかりと観察をする
	毎日細かくできたこと、できなかったことについての評価をすること
	部下に裁量を与え、影響力を行使させる
	部下の成長と一緒に喜ぶ
やる気引出し力	部下の努力がどれだけ会社に役立っているかを伝える
	部下の意見に耳を傾け、要求や不満には迅速に対応する

Q.本日の研修の感想をお聞かせください。

店長Aさんのアンケート

おもしろかったです。
特に業績アップの為の計数管理などは、今まで自分自身
目をつけてきたことで、頭が痛いですが、トライしていきたいと思いました。

おもしろかったです。特に業績アップの為の計数管理などは、今まで自分自身目をつけてきたことで、頭が痛いですが、トライしていきたいと思いました。

店長Bさんのアンケート

店長としての役割、特に育成について考えがかわった。
他者としての店全体の成長につながる気があった。
マネジメントについては、もっと学ばなければいけないと感じた。

店長としての役割、特に育成について考えがかわった。任せることが店全体の成長につながる気があった。マネジメントについては、もっと学ばなければいけないと感じた。

店長Cさんのアンケート

コミュニケーションをしっかりと取り、従業員との意思や売上についての方向性を、しっかりと揃えようと思いました。

コミュニケーションをしっかりと取り、従業員との意思や売上についての方向性を、しっかりと揃えようと思いました。