

セミナー詳細について ~本セミナーは船井総合研究所 東京本社/大阪本社2会場での開催となります~

セミナー対象者 **店長・新任店長・次期店長・レベルアップを目指したい従業員の方**
(店長教育に興味のある経営者の方もご参加可能です!)

開催日時

大阪会場 2025年 **5月26日** 月
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」@番出口より徒歩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 **5月28日** 水
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。
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。

講座	講師・内容紹介
第1講座	店長として輝く!~成長戦略とマインドセット~ 本研修の目的とゴールを伝え、マインドセットを行います。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ マネージャー 石本 泰崇
第2講座	人を動かすリーダーシップとチームビルディング リーダーシップの基礎知識(リーダーシップの種類、役割、責任など) チームビルディング(目標設定、役割分担、コミュニケーション、モチベーション向上など) 指示・指導の仕方(効果的なフィードバック、コーチングなど) 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ 中山 輝奈
第3講座	人材育成と顧客満足度向上 人材育成の基礎知識(人材育成の目的、重要性、教育方法など)OJTの進め方(指導計画の作成、効果的な指導方法、評価など) 接客の基礎知識(接客マナー、コミュニケーションスキル、クレーム対応など) 顧客心理(購買心理、行動心理、顧客満足度モデルなど) 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ 中山 輝奈
第4講座	売上アップのための店舗マネジメント 売上分析(売上目標設定、売上構成分析、ABC分析など) コスト管理(原価管理、人件費管理、経費削減など) 顧客管理(顧客満足度向上、リピーター獲得、顧客データ分析など) 問題解決のフレームワーク紹介と実践 大阪会場 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 玉利 信 東京会場 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マーケティングコンサルタント 山崎 滝也 ※参加会場によって講師が異なります。
第5講座	まとめ講座 具体的な計画を立て、実行できるように、お話をいたします。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ マネージャー 石本 泰崇

飲食店に特化したコンサルタントが講師を担当します!

 <p>株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ マネージャー 石本泰崇 十数年間飲食業の現場でキャリアを積んだ後、船井総合研究所に入社。上場外食企業のスーパーバイザー、最年少の営業部長就任、130名以上のメンバーのマネジメント実績が、人事評価制度、人材採用、人材開発・育成(教育)プランの提案を得意とする。</p>	 <p>株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 玉利 信 [外食の楽しさを伝える]という使命のもと、船井総合研究所に入社。飲食店の店舗開発から、既存店リニューアル(メニュー、店舗、販促など)まで一気通貫で経営支援を行っている。特に数値分析を基にしたコンサルティングによって、大手企業や異業種からの外食業界参入企業からも支持されている。</p>	 <p>株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マーケティングコンサルタント 山崎 滝也 大手流通業のバイヤー、イベント責任者を経て、船井総合研究所に入社。永続経営できる企業づくりをテーマに、企業の5年、10年先を見据えた戦略づくり、多店舗展開の仕組みづくりのコンサルティングは、20年以上に及り得意としている。現在も、船井総研営業、即時業績向上をモットーにしたコンサルティングで、10年以上の継続契約企業を複数社持っている。</p>	 <p>株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ マネージャー 中山 輝奈 大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。以来、店長や店舗スタッフへのマネジメント・マーケティング研修を通じて、数多くの企業の成長を支えている。飲食店への現場コンサルティングには、豊富な実績があり、10年以上の多様な経験に基づき、現場主義を徹底。机上の空論ではなく、貴社の現場に深入り込み、実情に合わせた具体的な改善案を提案している。</p>
---	---	--	---

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)

お申込みはこちらからお願いたします

スマホ・タブレットの方は右記のQRコードを読み込んでいただき Web ページよりお申込みいただけます。



※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/126796>

お問い合わせ先 船井総研セミナー事務局 E-mail: 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。 **お問い合わせ NO. S126796**

1社1名~ご参加可能です!

【参加実績業種】

居酒屋/バル/焼肉/製菓/和食/
レストラン/ホテル/食品小売りなど..

**店長の力で、
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
「今の時代に業績を上げる店長のための**最適解**」
(次世代店長・店舗マネジメント層)

飲食店のための 自立型店長研修

東京会場
限定**50**名

大阪会場
限定**40**名

自立型店長とは...

- ☑ 判断力があり、責任感がある
- ☑ 目標達成に向けて取り組める
- ☑ 脱マニュアルで主体的に行動する

自立型店長は今までのやり方では育たない!
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”

数値の把握による
原価管理

令和時代の
人材管理

実践的な販促手法
業績UP

AIを活用した
業務改善

購買心理から学ぶ
顧客満足度UP

このような方におすすめ

- 他社の店舗マネジメント事例を知りたい方
- 店長の成長スピードに課題を感じている方
- 既存の店長研修では物足りないと感じている方
- 飲食業界の未来を担う店長を育てたい方
- 複数店舗展開を考えている方

2025年 **5月26日** 月 **大阪会場**

2025年 **5月28日** 水 **東京会場**

13:00~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

飲食店のための自立型店長研修

お問い合わせNo. **S126796**



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。) → **126796**

200の飲食店舗のマネジメント事例を見てきたコンサルタントが実施する 業績を“自ら”上げられる店長を育成するための研修

このようなお悩みはありませんか？

- ☑ 店舗の売上目標がなかなか達成されず、具体的な改善策が見えないことはありませんか？
- ☑ 店長が食材ロスや人件費など、コスト管理が徹底できず収益を圧迫していませんか？
- ☑ 店長によるスタッフの育成が思うように進まず、定着率も低くてお困りではありませんか？
- ☑ 店長が料理の品質や衛生管理など、店舗の品質を維持できずに悩んでいませんか？
- ☑ 店長の指示待ちの姿勢が強く、主体的な行動を促したいとお悩みではありませんか？

1つでも当てはまったら

「自立型店長研修」へのご参加をおすすめします。

目指すべき、自立型店長の姿

店舗運営における主体的な意思決定と実行: 店舗の売上向上、コスト削減、顧客満足度向上に向けて、自ら考え行動する。
 スタッフマネジメントとチーム構築: スタッフの成長を促し、チームワークを高めて、目標達成を目指す。
 経営視点での店舗運営: 経営状況を把握し、市場動向を分析して、店舗の収益性を高める。
 顧客との関係構築: 顧客ニーズを理解し、質の高いサービスを提供して、顧客満足度を向上させる。
 自己成長とリーダーシップ: 常に学び続け、周囲を巻き込み、目標達成に向けてリーダーシップを発揮する。



講座内容のほんの一部をご紹介します。

第二講座：マネジメントの考え方
【原価管理の基礎知識】

ロス率の算出

実際原価-理論原価=ロス

理論原価=1kgの売上に対して必要となるべき原材料



第二講座：マネジメントの考え方
【人材管理の基礎知識】

対象者	能力(スキル)がない 例: 新人
適する場面	知識を付与する学習をさせたい時
理由	「あなたは、どう思う?」等と質問しても答えを引き出す(コーチング)のは難しい。「こういう時は、〇〇する。ただし、××の場合は注意しないといけない。なぜなら～」等のようにスキルを与える(ティーチング)指導が効果的である。
以下を明確に伝える。	(1)「何?」(なぜそれをやるのか、何のためにやるのか) (2)「How?」(何をやるのか) (3)「Why?」(具体的に、どのようにやるのか)
指導ポイント	「これはこのようにしてください。」「これをやってはダメです。」などの詳細部分のみの指示では、相手は理解できなかったり、主旨を勘違いする可能性があるため、全体像や目的の説明を行うとよい。

第三講座：マーケティングの考え方
【固定客化力】



第三講座：マーケティングの考え方
【接客・営業力】

- ⑥接客・営業力
クレーム対応
- ご指摘発生の4大要素
- ・お待たせする
 - 入り口で
 - 料理提供が遅い
 - オーダー取りに遅い
 - バッシングしない
 - ・間違える
 - オーダーミス
 - おぼてしまう
 - 違うテーブルへの影響
 - お詫言えない
 - ・品質が下がる
 - 料理の温度が適切でない
 - 食感が悪い
 - 異臭がない
 - 盛り付けが汚い
 - ・感じが悪い
 - 笑顔が足りない
 - 丁寧な言葉遣いがない
 - 清潔感がない
 - 服装が汚い

必要となるスキルを習得するために
全100ページ近いテキストを使用して、研修を実施いたします。



店長研修で学べる4つのポイント

POINT 1 即現場で実践でき、効果の出る内容を習得できる!

お伝えする内容は実際のコンサルティング時にも実施する内容でございます。空論の座学を「聞いて終わり。」ではなく、現場で実践、また効果の出る内容を集中的に組み込んでいます。



POINT 2 他店舗の店長と交流ができる!

研修には意識の高い店長が多くご参加されます。グループワークの時間を多く取っているため、いままで、自社の従業員としか交流が無かった店長も他店舗の店長と交流し刺激をもらえること間違いなしです!



POINT 3 店長が行うべき業務について把握することができる!

店長が主体的に動いてくれない飲食店の特徴として、「わからないからやらない」ということがほとんどです。研修ではそんな店長に、店長として知っておくべき知識をお伝えすることで、主体的に動ける店長を目指していきます。



POINT 4 無料のアフターフォロー付き!

研修を受けて終わり。にならないために、本研修ではアフターフォローとして、1時間のオンラインフォローがセットとなっております。研修中に記入したワークシートを確認しながら店長のご様子や、改善点や実施すべき策についてお伝えをさせていただいております。



Q. 本日の研修の感想をお聞かせください。

食品小売
一般社員

「お話を伺っています。特に業績アップの為に計数管理などは今まで自分自身目をつけてきたことで、頭が痛いのが、トライしてみたいと思いました。おもしろかったです。特に業績アップのための計数管理などは、今まで自分自身が目をつけてきたことだったので、頭が痛いですがトライしてみたいと思いました。」

レストラン
店長

「店長としての役割、特に育成について考えが深まった。任せることが店全体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。」

レストラン
店長

「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。」

居酒屋
店長

「面談をします。想いを伝えることで、目指す方向をしっかりと統一していくべきと感じたから。」

製菓店
販売責任者

「店長としての役割、特に育成について考えが深まった。任せることが店全体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。」

タイ料理店
店長

「「見える化」の徹底。現状、誰が何をできないのか、コストはどれだけかかっているか頭の中で感覚ではなく、誰でも見えるようにすることで意識させ、実行できるようにすると思ったからです。(明確にさせる)」

焼肉店
店長

「アルバイトの再教育で、だいたい覚えてきたらいいやなくて、最後まで役割分担を決めてあげないといけないと思ったから。」

ビアバル
ストアマネージャー

「3月の目標設定。素晴らしいスタッフが多いが、全員で何か目標を持って継続して何か行ったことないから、スタッフの強みを生かして、さらに良い店舗、チームワークが生まれると思った。」

焼肉店
人事部

「気持ちの良い挨拶スタッフ、お客様に初めて接客するサービスだから。今の研修の共有現場で活かせることは、一秒でも早く共有したい。」

「ご参加いただいた企業の経営者の皆様からは、「また参加させたいです!」「違う社員にも参加させます!」などご好評の声を頂いております。」