

# 店長基礎セミナー

## 「行きたくなる」店づくりのための、店長のマネジメント力向上

### 「行きたくなる」店づくりに向けた店長力強化3つのポイント

#### 1:シナリオ設計と推進

店長は店舗の要です。店長の方向性、方針、計画と人材育成力がそのお店の業績を決めます。お客様に継続的にご利用いただける魅力的な店づくりをしていくためには、店舗運営のシナリオが不可欠です。その最も重要なシナリオを描く上で必要な知識と方法を学びます。

#### 2:スタッフがやりがいを持つ環境をつくる

マネジメントの醍醐味は、スタッフが育つことで、自分一人ではできなかった目標が達成できることです。そのためには、まずはスタッフにお店の方向性を明示し、一人ひとりのやりがいと結び付けます。方向性とやりがいを結びつけるポイントを習得します。

#### 3:環境変化に対応する

消費が冷え込みがちな状況ほど、店長力を鍛えるチャンスです。視点や考え方を換え、様々なアイデアを試す過程こそ、お店独自の輝きが増す時です。常に変化する環境に対応するための視点や考え方を身に付けます。

### 【ご参加後のフォロー(成果を上げるための支援をいたします)】

**個別アドバイス:** セミナー終了時に、今後3ヶ月間の目標を設定。ワークシートに記入後、ご提出いただきます。後日、ご提出いただいたシートへ、講師から個別にコメントを記入しお送りします。

**フォローメール:** セミナーご参加後の翌月から3ヶ月間、講師よりフォローメールをお送りします。フォローメールでは、その時期に取り組むことで、成果につながる取り組みの、着眼点をお伝えします。(ご質問も承ります)

【対象】小売業の店長業務にあたる方(特に新任店長、店長代行など)

人材育成業務のスキルアップを図りたい方、店長育成に携わる人材育成ご担当者様、

【日時と会場】貴社のご希望に応じ、対応いたします

【定員】ご相談の上対応いたします

【費用】ご相談を承ります

【講師】Six Stars Consulting パートナーコンサルタント 飯嶋 聡 氏

プログラム(午前)	プログラム(午後)
<p><b>1. 店長の役割と仕事</b></p> <p>(1) 組織とお店のパイプ役</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・組織の理念、方針の伝道者</li> </ul> <p>(2) 店舗のマネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・マネジメントの主要要素</li> </ul> <p><b>2. 現状の客観的把握</b></p> <p>(1) お店の現状を把握する</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・店舗エリア</li> <li>・お客様の来店頻度と来店動機</li> <li>・取り組み施策</li> <li>・店内のレイアウト</li> <li>・在庫管理</li> <li>・スタッフ など</li> </ul> <p>(2) 理想的な状態の明確化</p>	<p><b>3. 業績を左右する「シナリオ設計力」</b></p> <p>(1) なぜシナリオが必要か?</p> <p>(2) シナリオの要素</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・店舗ビジョンとミッション</li> <li>・店舗目標(業績の側面、人間的側面)</li> <li>・達成レベル</li> <li>・具体的計画</li> <li>・役割分担</li> </ul> <p><b>4. 人材育成MDカレンダーづくりの重要性</b></p> <p>(1) 人材育成MDカレンダーとは</p> <p>(2) 人材育成MDカレンダー作成上のポイント</p> <p>「3ヶ月間の目標設定」</p> <p>まとめ</p>

※プログラムは当日の進行状況により、前後する場合がございます。

【お問い合わせ先】Six Stars Consulting株式会社 TEL045-222-0737、FAX045-222-0738