

店長のマネジメント基礎力強化研修

研修のねらい

- 1) 店舗をマネジメントする上での思考・行動を確立します。
- 2) 自店の方向性を決める、明確なビジョンを立案できるようにします。
- 3) ビジョンの実現に向け、お客様の声に向き合うことを理解し、課題を明確化した上で克服策を立案し、実行していくためのプロセスを体得します。

時間	1日目	2日目
9:00	<p>チェックイン</p> <p>■ 自店のビジョンを打ち出し、実現に向けての課題発見</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 課題 = 成長のヒントとする思考 (GD) ・ 内外環境分析を基に課題発見 (GD) 	<p>■ 課題解決の基本手順と取り組み姿勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客起点、現場主義をベースにした情報収集 (GD)
13:00	<p>■ SWOT分析による課題の抽出</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 自店を変える、革新コンセプトの抽出方法 (GD) <p>■ 自店のあるべき姿、目標設定、課題設定</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 使命感の裏づけ、店舗経営するための意思表示方法 (GD) <p>■ 課題発見、課題設定にあたっての思考原則</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 思考3原則 (GD) 	<p>■ 顧客様創りの目的、現実のギャップ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客様にどのようなことで貢献しているのか? (GD) ・ 顧客様との接点における意識改革 (GD)
17:30		<p>■ 目標設定 (PW)</p> <p>チェックアウト</p>

※略記号：PW（個人ワーク）、GW（グループワーク）、GD（グループディスカッション） ※時間配分は目安です。