

テーマ 「店長をコーチする」

- 10年間ホテルバーでバーテンダーとして働きそこで身に付けた気遣い、心遣い。
- バーテンダーとしての技術は出場した全国ホテルバーテンダーのカクテルコンペティションでの優勝。
- プランニング会社では、6年間で店舗の立ち上げを3店舗、店長としては5店舗、エリアマネージャーとして4店舗を統括する。
- 約20店舗のカクテルメニュー品質管理の任される。
- 独立開業し、7年で4店舗開業、1店舗閉店、一夏だけ海の家を運営。
- その中で自らも経験し、実践してきた店長をコーチするということ。
- リーダーシップで引っ張っていくという方法では、1店舗30名以上のスタッフを抱えるお店では大変なことです。
- 自らがどう動くか、スタッフをどう動かすかではなくスタッフがどう動くように考えさせるかをお伝えします。
- 山本五十六の「やってみせて、言って聞かせて、やらせてみて、ほめてやらねば人は動かじ。」を実践することとても大切で、幼いころは褒めるということをして大人になるとほめなくなる。出来ないところの指摘ばかり。それでは動くものも動かない。
- すぐに実践できるコーチングの基本をお伝えします。

テーマ 「ビジネスで通用する バーテンダーの気遣い、心遣い」

- バーテンダーという職業は、お客様をお出迎えしお席へ案内し、ご注文を伺い、お飲み物を作り提供し、お会計もする。飲食店におけるすべてのサービスをする仕事です。
- その中ですべてできることは当然として、また必ず次に来店頂けるためのことを全て実践します。
- お客様の目線に気付き返事をし、ポケットの膨らみで灰皿を出し、会話の中で好みをつかみます。
- それは、すべてのビジネスでも役に立つことです。
- これらのことを、さりげなく当たり前に行うことで相手に安心を与え信頼を得ることが出来ます。
- バーテンダーは、知らないうちにお客様の懐に入りまたこの人に会いたい、話を聞いてもらいたいと思わせるのです。
- 潜在意識に働きかけることの重要さをお伝えします。
- 25年間、バーテンダーとして飲食業に携わってきた経験とヒプノセラピストとしての考え方でビジネスのチャンスをより広げます。

テーマ プロバーテンドーから学ぶ 主体性とコミュニケーション能力

- 特に新入社員に求められると言いながらも、役職や職種に関わらず常に言われていることです。
- 自分の意志で判断し行動することであるが、なぜそれが出来ないのか？
- 担当する分野や責任が大きくなったときに判断に躊躇しなくするには
- お客様の目の前で常に判断し行動するバーテンドーの考えてること
- 常に行われる挨拶から始まるコミュニケーション
- 主体性と一緒で分野や責任が大きくなると表現力が問われ言葉の重みも増してくる
- そういったときにでも常にコミュニケーションを図るには？
- 常にお客様を目の前に接客するバーテンドーのコミュニケーション技術
- よく新入社員に求められるというが、実際入って間もない社員に戦力として求めるのは、疑問でもある
- 本当に大切なのはその新入社員に学ぶ姿勢があるかどうか。学べる環境を作るかどうかである
- 一種、職人と言われるバーテンドーの修業と実践