

店長（副店長）研修のご案内



高橋店舗経営
コンサルティング

SCテナント研修ご担当者様

SC内各テナントの売上向上には、店長/副店長のスキルアップが欠かせません。弊社では店長/副店長の店舗マネジメント能力の向上をはじめ、リーダーに必要なスキルの向上を図る様々な研修を開催しております。

この機会に是非ご活用くださいませ。皆さまからのお問い合わせをお待ちいたしております。

<各研修の概要>

時間：90分

場所：貴社内会議室

日程：随時調整可

講師：高橋靖信（裏面 会社ご紹介参照）

研修料：50,000円/回（税別）※複数回優待有り

※本ご案内以外の研修もご相談くださいませ

<お問い合わせ方法>

別紙『お問い合わせ用FAX連絡票』、またはお電話/Emailでご連絡をお願いいたします。

【店長のマネジメント基本研修】（小売業/飲食業）

- 店長の2つの役割と店長に必要な3つの能力とは
- マネジメントとは（ヒト/モノ/カネ/情報で成果を出す）
- マネジメントに必要な考え方（仕組み/ヒト/数値/現場確認/PDCA）
- 自店の強みを知る/活かす/伸ばす（ワークセッション有り）
- 顧客視点を顧客満足に繋げる（買い場の発想で顧客の期待以上のものを提供する）



【VMDの基本研修】（小売業）



- VMDとは
- VP/PP/IPの活かし方
- 顧客を引き寄せる3つのマグネット売場とは
- 商品を引き立たせる5つの陳列方法とは
- 見せ場/買い場の陳列ルールとは

【店舗スタッフの育て方研修】（小売業/飲食業）

- 経験と知識を与えて、育てるつもりで育てる
- ノウハウはマニュアル3割、ヒト7割と心得る
- 育成（成長）目標は具体的に設定する
- トレーナーを任命する
- 全体の底上げと選抜者育成を分けて行う



【品揃えの基本研修】 （小売業/飲食業）

- MD（商品計画）とは
- 5つの適正を知る
（商品、時期、場所、量、価格）
- 品揃えの幅と奥行きの違いを知る
- 品揃え計画のステップを学ぶ
- 在庫管理とは

【売場の数値の見方研修】 （小売業/飲食業）

- 商品の分類を知る
- 数値を比較し、差異の原因を調べる
・前年/目標と比較する、他店と比較する
・推移を見る
- 店舗P/Lの数値の見方、活かし方
- 問題点のあぶり出し方

【PDCAの回し方研修】 （小売業/飲食業）

- PDCAとは
- 実践！週間PDCAの回し方
- 実践！週間P（計画）と週間C（振り返り）の進め方
- PDCAのワークセッション

【店舗のロジカルシンキング研修】 （小売業/飲食業）

- 全体の枠組みを知る
- 根拠と結論を明確にする
- 実践！店舗でロジカルシンキングを活用する
・数値振り返り編
・販促計画編

【店舗のコミュニケーションの取り方研修】 （小売業/飲食業）

- コミュニケーションは2wayが基本
- コミュニケーション＝ミーティングではない
- コミュニケーションの目的は伝えることではない
- 伝わる伝え方の秘訣とは
- コミュニケーション・ゲームを体験する

その他の研修（小売業/飲食業）

【チーム力向上のためのリーダーシップ研修】

【タイムマネジメント研修】

【コーチング/ティーチング研修】

【会社ご紹介】

- 講師：高橋靖信
株式会社高橋店舗経営コンサルティング 代表取締役
店舗体幹コンサルタント

● 会社概要：

〒104-0061 東京都中央区銀座7-15-8-406
TEL：03-6869-8198 FAX：03-6893-3931
Email：info@store-management.com
URL：https://www.store-management.com/

