



楽しい! 気づきが多い  
行動できる!

# 第18回 店長育成セミナー Aコース (東京会場)

～マネジメント能力アップ:顧客に支持され続ける店舗を創るために～

企業内研修でご好評を頂いております「店長育成セミナー」を公開セミナーにて開催致します  
顧客に支持され続ける店舗を実現できるかどうかは、店長のマネジメント能力次第!

アパレルをはじめとした小売業やサービス業(飲食他)において、店長のみならず、  
店舗のマネジメントに関わっていらっしゃる方・店長育成の役割を担っていらっしゃる方のご参加をお待ちしています

## 店長育成セミナー

### セミナー内容・対象者

- CS (Customer Satisfaction / 顧客満足・・・店舗の役割・顧客心理他)
- マネジメントの基本知識とスキル (店長の役割・スタッフのモチベーションマネジメント・誉め方叱り方・効果的なミーティング など)
- リーダーシップ
- コミュニケーションスキル (伝え方・聴き方 / 問題解決コーチング・スタッフの自発性を促進する質問スキル)
- 職場風土創り (顧客指向性・効率性・健康性の側面からの自店診断)
- 店舗の売上計数マネジメント (売上計数分析・問題点の発見と改善・売上を上げるための行動)
- 対象者: 店長・店長を目指している方・エリアマネジャー・スーパーバイザー・営業・営業部門ご責任者・トレーナー・教育ご担当者・経営者など店舗のマネジメント及び店長育成に関わっていらっしゃる方

### 開催要項

1. 日程: **STEP I**: 2013年6月11日(火曜日)・12日(水曜日) 10:00～17:00 (開場/9:40)  
**STEP II**: 2013年7月30日(火曜日) 10:00～17:00 (開場/9:40)  
※同セミナーを大阪会場にて開催致します。詳細は別途「店長育成セミナーBコース(大阪会場)」をご参照下さい
2. 会場: 都市センターホテル会議室 \*東京都\*千代田区平河町2-4-1 TEL.03-3265-8211
3. 定員: 24名様(定員になり次第、締め切らせて頂きます / 催行最少人数: 6名様)
4. 参加費: STEP I のみの場合: 39,000円(消費税別) / 2日間・テキストなど資料代含む  
STEP I とSTEP II の場合: 58,000円(消費税別) / 3日間・テキストなど資料代含む  
※STEP I のみのお申込みもお受けしております ※STEP II のみのお申込みにつきましてはご相談下さい
5. プログラム概要: 次頁をご参照下さい(弊社HP <http://www.motcreation.com/>でもご覧頂けます)
6. お申込み方法: 別紙の申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込み下さい。または、弊社HP(お問い合わせフォーム)よりお申込み下さい(お申込み締め切り日: 2013年5月31日)
7. お支払い方法: お申込み頂きました後、ご請求書をお送り致しますので、指定の口座にお振込み下さい


### お申込み方法

別紙のお申込み用紙へ必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込み下さい。  
または、弊社ホームページよりお申込み下さい。 <http://www.motcreation.com>  
□お問い合わせ先: 株式会社エムオーティクリエイション (渋谷区代官山町17-1-2606)  
TEL/FAX: 03-3464-5387 E-mail: info@motcreation.com



申込締切日  
2013年5月31日

<b>目的</b>	店長が <b>役割を認識し、自律的に行動を起こす</b> ことにより、 <b>顧客価値の高い店舗を実現し続ける</b>	
<b>目標</b> *ゴールイメージ*	<b>STEP I</b>	1.店長の役割を理解する 2.マネジメントの基本知識とスキルを身につける(職場風土創り・リーダーシップ・モチベーションマネジメント) 3.コミュニケーションスキルを磨く(コミュニケーションとコーチングの基本) 4.マネジメントにおける自己の強みと開発課題を明らかにした上で、キャリアビジョンと行動計画を作成する
	<b>STEP II</b>	1.マネジメントの基本知識とスキルの習得度と行動変容度を検証する 2.自店を論理的に分析し、問題点を発見した上で、改善のための行動計画を立てるプロセスを体験する(売上計数マネジメント・問題点の発見と改善行動・店長としてのマネジメント行動の具体化)

<b>内容</b> 	<b>STEP I</b>	1日目 ①オリエンテーション ②店舗活動とCS(Customer Satisfaction/顧客満足・店舗の役割・顧客心理) ③マネジメントの基本知識とスキル(店長の役割・スタッフ育成、モチベーションマネジメント・誉め方叱り方・ミーティングマネジメント など) ④リーダーシップ 2日目 ①オリエンテーション ②コミュニケーションの基本スキル(伝え方の3要素・聴き方5つの効果) ③コーチングの基本スキル(問題解決コーチング・スタッフの自発性を促す質問のスキル) ④職場(店舗)風土創り(自店の職場風土検証) ⑤レビュー(気づき整理・行動計画作成・キャリアビジョン作成)
	<b>STEP II</b>	①オリエンテーション ②マネジメントの知識とスキルの習得度検証・行動計画結果検証 ③ケーススタディ(店舗X) ・売上計数分析による問題点の発見(論理的思考) ・売上要素分解(客単価×買上客数)とそれぞれの要素を上げる(売上を上げる)ための行動 ・店長の効果的、効率的なマネジメント行動の具体化 ④レビュー(気づき整理・行動計画作成)



**□セミナーの特徴**

- **楽しい!**
- **気づきが多い!**
- **行動できる! 使える!**

1. 参画型セミナーで**楽しみながら気づきを得る**ことができる環境創りをしています(ロールプレイング・エクササイズ・個人ワーク・チームディスカッション・自己体験の振り返りなどの効果的な組み合わせ)
2. 「分かった」に留まらず、職場での「**行動**」を促進します
3. 各種チェックシートなど職場に持ち帰り、**すぐに使って頂く**ことができる**ツール**が沢山あります
4. セミナーの時間全てを通して**コミュニケーションスキル**(話す・聴く・書く・読む)を磨いて頂くことができます
5. **他社の方とのネットワーク創り**ができます

**ファシリテーター**

**株式会社エムオーティクリエイション**

代表取締役

**川内 由加**(かわうち ゆか)

サービスマネジメント・コンサルタンタ  
 英国国立ウエルズ大学院経営学修士(MBA)  
 キャリアカウンセラー(米国CCE..inc.認定GCDF)  
 経営倫理士



(株)ワールドグループ販売会社(株)ワールドストアパートナーズの代表取締役を経て、2001年独立。現在、サービスマネジメントのコンサルタントとして、CS(顧客満足)とES(従業員満足)・顧客接点の現場のサービス品質改善・ミステリーショッピング・顧客指向への組織変革などの側面から各企業様や個人をサポート

**お申込みは、別紙の申込用紙に必要事項を記入の上、FAXにてご送信下さい**

または、弊社ホームページよりお申込み下さい

**FAX: 03-3464-5387**

お問い合わせ先: TEL **03-3464-5387** メール: [info@motcreation.com](mailto:info@motcreation.com)



## \*参加申込書\*

「第18回店長育成セミナーAコース(東京会場)」への参加を申し込みます

お申込み日	2013年 月 日				お申し込み人数合計	合計:	人	
会社名	<フリガナ>							
ご住所	〒							
	都・道 府・県	市 郡	区・村 町					
お申込み者	お名前	<フリガナ>			所属			
					役職			
	ご連絡先	電話番号	-	-	携帯	-		
		FAX番号	-	-	E-mail	@		
ご参加者	1	お名前	<フリガナ>			所属・役職		
						*以下のいずれかに○をつけて下さい。		
					参加STEP	1.STEP I と II の両方に参加 2.STEP I のみ参加		
	2	お名前	<フリガナ>			所属・役職		
						*以下のいずれかに○をつけて下さい。		
					参加STEP	1.STEP I と II の両方に参加 2.STEP I のみ参加		
	3	お名前	<フリガナ>			所属・役職		
						*以下のいずれかに○をつけて下さい。		
					参加STEP	1.STEP I と II の両方に参加 2.STEP I のみ参加		
	4	お名前	<フリガナ>			所属・役職		
						*以下のいずれかに○をつけて下さい。		
					参加STEP	1.STEP I と II の両方に参加 2.STEP I のみ参加		
	5	お名前	<フリガナ>			所属・役職		
						*以下のいずれかに○をつけて下さい。		
					参加STEP	1.STEP I と II の両方に参加 2.STEP I のみ参加		

※ご記入頂いた個人情報は、弊社セミナー・イベントのご案内並びにアンケートのために使用させて頂き、それ以外には使用致しません。今後、弊社からのご案内などを希望されない場合は、お手数ですが、ご連絡を下さいますようお願い致します



上記にご記入の上 **03-3464-5387** までFAXにてお送り下さい

または、弊社ホームページよりお申込み下さい

株式会社エムオーティクリエイション

