

エリアマネジャー研修

● 目的

- ① 担当店舗の営業利益確保の責任を果たすために、スーパーバイジングの機能を再確認し、具体的な店舗指導の手法を習得する。
- ② 定量分析による課題化手法を習得する。
- ③ 店長の育成・指導方法を理解し、具体的な展開を行う為の手法を習得する。
- ④ 不振店舗対策のノウハウを共有化する
- ⑤ 相互に業績向上の手法を確認することにより、ノウハウとして共有化する

お問い合わせ先

株式会社パートナーズコンサルティング
担当：中山（携帯までお電話ください！ 電話：090-4728-9272）

プログラム

(1泊2日カリキュラム)

1 日目

時間	内容	進め方
11:00	研修オリエンテーション	
	1. エリアマネジャーの役割と責任 (1)マネジメントとは (2)エリアマネジャーの基本的に職務と要件	講義
	2. 担当店舗の分析 (1)定量分析による問題点の把握と原因分析 (2)定性分析による問題点の把握と原因分析	講義
12:30		
	昼食・休憩	
13:30	3. 課題化手法 (1)ツリー分析による課題化 (2)SWOT 分析による課題化 (3)ショートケーススタディ	講義 PWと発表
14:30	4. コストダウン手法 (1)人件費のコストダウン (2)店舗での管理可能費のコストダウン	
16:00	5. モデル店舗によるケーススタディ	講義
	(1)問題点の抽出	GWと発表
	発表.相互フィードバック、講師コメント	
18:00	(2)課題化 発表.相互フィードバック、講師コメント	GWと発表
	夕食・休憩	
19:00	(3)改善計画の立案 発表.相互フィードバック、講師コメント	GWと発表
21:00	1 日の研修の振り返り	

2 日目

時間	内容	進め方
9:00	6. 担当店舗の業績向上計画 (1)問題点の把握 (2)課題化と改善方策の策定 (3)改善指導計画の作成 (4)発表	講義 PW
12:00	(5) 相互フィードバック、講師コメント、まとめ	講義
	昼食・休憩	
13:00	7. スーパーバイジングの 6 つの機能 (1)コミュニケーション手法 ショートケースによるロールプレイング (2)コンサルテーション手法 (3)カウンセリング手法 ショートケースによるロールプレイング (4)コーディネート (5)コントロール ショートケースによるロールプレイング	講義 講義 PW 講義 講義 PW 講義 講義 PW
15:45	8. マーケティング (1)マーケティングとは (2)顧客ニーズとウオantzとは (3)エリア調査 (4)販売促進 (5)広告宣伝	講義
16:50		
17:00	総まとめ	講義

お問い合わせ先

株式会社パートナーズコンサルティング

担当：中山 (携帯までお電話ください！ 電話：090-4728-9272)