

店長中心にチームビルディング  
店がかわれば売上UP

J.S.A.

平成29年4月3日

会員のみなさま

一般社団法人日本専門店協会

**物販専門店共通**

**店長・エリアマネージャー必聴!!  
《あなたのチームの元気づくりセミナー》**

市況の厳しさばかりがピックアップされていますが、見方を変えれば大きなチャンスです。売上があがり、確実に利益を確保している店舗（企業）は、スタッフが元気です。昨年の内容をさらに発展させて、店舗における最重要事項「目標設定と共有」を大幅に拡充するとともに、「人を活かす」スキルの使い方、「元気なチームをつくる」実践編を提供します。

講師は、昨年引き続きチームビルドを実践的に教えてくださった藤永幸一氏。今年もご期待ください！

〈記〉

- と き / 5月25日(木) / 6月15日(木) / 7月13日(木)  
各回 14:00~16:00 2時間 3回合計 6時間
- と ころ / 外苑前・日本専門店協会会議室  
東京都港区北青山 2-12-8 荒川ビル 3F (TEL: 03-5411-5351)
- 定 員 / 15名 (1社複数名受講可)
- 参 加 費 / Aコース(連続受講) 3回・1名: 15,000円(税別) [一般 21,000円(税別)]  
Bコース(単発受講) 1回・1名: 8,000円(税別) [一般 12,000円(税別)]
- お申込方法 協会宛に FAX でお申込みください。
- お支払方法 / 受付後、受講票・会場案内図とともに請求書をお送りいたします。  
5月18日(木)までに請求書記載の口座にお振込みください。
- お 願 い / 一度お申込み・ご購入いただいた参加証のキャンセル・払い戻しは勉強会中止の場合を除き、いたしかねますのでご了承ください。

**研修講師：藤永幸一氏プロフィール**

東京都出身。1978年(株)鈴屋入社。各店店長を経験後、子供服NU事業部長として最高益を達成。鈴屋事業本部商品部長として本部統括MD&店舗マネジメントシステム構築。鈴屋事業本部パーティカル事業部長などを歴任。(株)藤井 GUESS ブランド事業部長を経て、2000年(有)レックス設立。サンエーインターナショナルをはじめ多くの企業やSCでリテール現場の活性化コンサルティング&教育にあたっている。

日本専門店協会・事務局宛 (FAX 03-5411-5515)

M

店長・エリアマネージャー必聴！ あなたのチームの元気づくりセミナー			参加申込書
貴社名			
住所	〒 _____		
ご担当者	部署・お役職	ご氏名	
	TEL ( )	—	FAX ( ) —
ご参加者	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)

## ■各回の内容

5月25日 【1回目:目標をつくる】 最大利益と最小損失のマネジメント

### 1. 「仕事」とは？

『最大利益と最小損失をマネジメントするあらゆる働きかけを言う』

マネジメントの4つのMを整理する

- ・Man 人材(人財)
- ・Market(市場)
- ・Money(資金)
- ・Merchandise(商品)

### 2. 「目標」の必要性とは？

『設計図と、スケジュールはチームのガイドラインになる』

- ①設計図とは、「誰でもわかるように書かれたもの」=数値化
- ②「予算」は、「プロセス参画」が大切。「結果評価」は間違った使い方
- ③計数(知識)は、設計段階で必須なツール

### 3. 「目標」を決める

『仕事の見える化、可視化がポイントになる』

- ①「売上=市場シェア」「ブランド=マインドシェア」という概念
- ②「品揃え3原則」「ライバル3作戦」
- ③目標の具体化

#### 【実践ワーク】

- ①戦略シートのワーク
  - ・戦略シートの実施とフォードバック(ヒヤリングのFB)
- ②計数を使いこなす
  - ・「結果計数」から、「プロセス計数」への転換
  - ・事例(回転率と交差比率の使い方、伝え方)
- ③目標の掲げ方
  - ・目標管理 MG からプロセス管理 MG

\* 初回で各自、自店の「目標」設定を試み、次回にかけて進捗の振り返りを行います。

6月15日 【 2回目 : 参画する 】 チャンクダウンのマネジメント (※)

1. 「個人目標」とは？

『チームの仕事に参画するために個人の目標を示したものを指す』

\* 決して「販売目標(数字)」だけではない

2. チーム目標の落とし込みを丁寧にする

『フロー状態をつくれるか、どうかを鍵を握る』

- ①全体解説+個人解説
- ②スローガン、資料、画像など
- ③作戦から戦術

3. 個人目標に落とし込む(=チャンクダウンする)

『自発的に参画する関係づくりを目指す』

- ①設計図を一緒に描く
- ②フロー状態に導く
- ③「能力」に気付かせる

【実践ワーク】

- ①ポジショニングによる「共有」の関係
- ②傾聴のスキル(相槌の達人+ウオントを引き出す会話術)
- ③男女の差異

\* フロー状態の定義

チャレンジングで、高いレベルのスキルが求められ、明確な目標があり、進行状のフィードバックがあり、創造力(想像力)と完璧な集中力が求められている状態

(※)【チャンクダウン(chunk down) / チャンクアップ(chunk up)】

特定の問題に対して、森を見ることと木を見ることとの双方を考慮すること。その解決志向の技法の一つに、「チャンク・ダウン(chunk down)」と「チャンク・アップ(chunk up)」がある。

7月13日 【 3回目 : フォローアップする 】 心理的安全性をフォローアップする

1. 「心理的安全性」とは？

『遠慮・気がねなく、自分をオープンに楽しく仕事ができる状態を言う』

- ①初頭効果 シンクロニー効果 同調効果をコントロールする
- ②競争環境をつくる
- ③きちんと伝える・教える

2. フォローアップする

『視点を変える=リフレーミングスキルを活用する』

- ①リフレーミングの4つの軸
- ②リフレーミングの8つの実践スキル
- ③壁に当たっているスタッフのモチベーションを上げる

【実践ワーク編】

- ①「接近欲求、回避欲求」などその他の心理的行動
- ②「知らない」「知る」「わかる」「できる」「自分らしくできる」
- ③タイプ別マネジメントの実践
- ④やる気生まれる5つの質問
- ⑤やる気生まれる5つのチャンス+7つの記念日

3. まとめ(振り返り)

※全コース参加者には、冊子「仕事を楽しむ、22の素敵なアドバイス」を進呈