スーパーターケット 仕事の学校



強い現場リーダー養成実践講座

第2回店舗運営力強化セミナー 18コース

1.リーダーの店舗運営力強化策

2. 本年年末商戦の具体的対策

● 講師:大越 鉄夫 株式会社てっちゃん塾代表

■ 日時: 10月8日(水)10:30~16:30

■ 対象:店舗運営部課長・店長・部門チーフ

■ 定員:30名 ■参加費:1名様3万円

■ 会場:東京浜松町駅徒歩5分 **複数参加の場合 東京都立産業貿易センター 1名様2万5千円

■ 主催:株式会社てっちゃん塾・JOFリンク

- ▶ 部下を同じ方向に向かわせ、店舗として地域で勝ち抜いていくために、 店長・チーフに求められる、最も重要なファイブマネジメントを学ぶチャンス
- ▶ 本年年末商戦の成功に向けた計画・準備・具体的実施手法を徹底解説
 ※ 本年年末商戦のポイント ~ 事前対策~ マネジメントの勘所 ~ 各社情報交換
- ▶ マネジメント力強化の定型セミナーとして年2回の定期開催を予定店長・チーフ(現場の指揮官)に必要な高い実践的スキルと意識を養成します。
- ▶ セミナー前後日の首都圏話題店の店舗視察もお奨めです。(コース・店舗提案可)

解説資料例

Management ③ 人材マネジメント ▶ 「人材」を軸に強みを発揮できる環境を整備

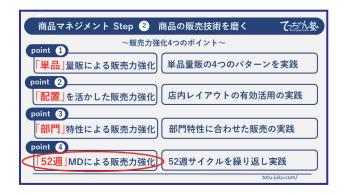
Step 3 仕事の楽しさをベースにマネジメント

point ① 人材の販売技術の共有

· 店長の持つ販売技術を部下と共有する
・ 自社や競合の販売技術から学び共有する
・ 自社や競合の販売技術から学び共有する
point ② 52週MDを軸に情報の共有

· 店舗として部門としての52週MDの共有を図る
・ 52週MDの継続からの毎週の精度アップを図る
point ③ 「売る楽しさ」と「売れる喜び」の共有

・ 売る楽しさと売れる喜びの連動でPDCAを回す
・ 自ら考え自ら行動する人材を評価し育成していく



年間最大の商戦をテーマにして地域で勝ち抜いていくためのマネジメントと 具体的実践手法を解説します。____

















講師プロフィール (大越鉄夫株式会社てっちゃん塾代表)

大学卒業後、株式会社ヨークベニマルに入社。20年間在籍し、鮮魚部門チーフ、鮮魚部SV、食品統括、副店長、店長を歴任。その後、株式会社かましんに16年間在籍し、5店舗の店長を歴任(新店開設2店舗を含む)。店長としての集大成となる小山天神町店では売上昨年比が算出された45ヶ月中、42勝3敗の戦績を達成。

研修会・講演講師:AJSオール日本スーパーマーケット協会主催 店長塾

農協流通研究所主催「全国部門主任サミット」

データコム株式会社主催 ウェブセミナー

執筆活動:月刊食品商業記事(連載中) 勝てる!店長塾」

書籍「勝てる!店長塾」ファイブマネジメント編(Amazon)







